

GUÍA DEL COMPRADOR INTELIGENTE

# 5 criterios para evaluar cualquier preconstrucción en Miami.

---

Cómo analizar a un desarrollador antes de poner un solo dólar de depósito.

EDITORIAL

---

Esta guía no es un brochure de ventas.  
Es el mismo proceso de verificación que  
aplico antes de recomendar un proyecto.

**AUTOR**

Enrique V. Urdaneta  
Asesor Global  
Engel & Völkers West Palm Beach

**DESARROLLOS EN**

West Palm Beach  
Boca Ratón  
Miami

**VOLUMEN**

Nº 01 · Edición 2026  
Distribución privada  
Uso individual del lector

**CONTACTO**

+1 (561) 245-0634  
enriqueurdaneta.com  
@ViviendoEnFlorida

ANTES DE EMPEZAR

# Lo que este documento no te va a decir.

Hace un par de años, un cliente me llamó desde Bogotá. Había identificado un proyecto en Miami que le parecía perfecto: desarrollador con nombre reconocido, renders espectaculares, precio de entrada razonable para el mercado, sala de ventas impecable. Quería avanzar esa semana.

*Le pedí 48 horas.*

Apliqué el mismo proceso que vas a leer en estas páginas. El respaldo financiero que el equipo de ventas presentaba como "garantizado" era, en la práctica, un fondo privado constituido cuatro meses antes, sin historial verificable en Florida. El desarrollador principal había operado proyectos anteriores bajo tres entidades legales distintas, dos de ellas disueltas. Y en los registros públicos del condado, había una demanda activa de compradores de un proyecto anterior que llevaba dos años sin resolverse.

**Mi cliente no compró.**

Hoy ese proyecto lleva más de un año de retraso. Los compradores están atrapados en un proceso legal.

*"En los últimos dos años he revisado más de sesenta proyectos activos en el Sur de Florida usando estos criterios. He recomendado menos de diez. He descartado el resto."*

Esta guía no es un ejercicio académico. Es el mismo proceso de verificación que apliqué ese día, y que aplico cada vez que evalúo un proyecto antes de recomendarlo.

La diferencia entre los que recomendé y los que descarté no siempre fue visible en la sala de ventas. A veces estaba en un registro público que nadie había buscado. A veces estaba en una pregunta que nadie había hecho de la manera correcta. Eso es exactamente lo que este documento te enseña a buscar.

#### UNA ADVERTENCIA HONESTA

Esta guía te dará un marco sólido. Pero hay momentos en cada evaluación donde el proceso requiere cosas que un PDF no puede darte: conocer al desarrollador por reputación dentro del mercado, saber qué institución financiera realmente respalda el proyecto, tener acceso a registros que no aparecen en los portales públicos, y saber qué preguntas hacer cuando la respuesta es evasiva.

Eso se aprende con años de trabajo específico en este mercado. Para eso existo yo.

Léelo completo. Al final encontrarás cómo puedo aplicar contigo cada uno de estos criterios en tu proyecto específico.

## INSTRUCCIONES

# Cómo usar esta guía.

Cada criterio está estructurado de la misma forma. Léelo en orden. No saltes.

## 01

### Qué significa

La explicación del criterio y por qué importa específicamente en el Sur de Florida.

## 02

### Señales positivas

Lo que quieres ver y escuchar en una sala de ventas sería.

## 03

### Señales de alerta

Lo que te debe hacer pausar o retirarte del proceso.

## 04

### Cómo verificarlo

Pasos concretos en registros públicos para obtener la información.

## 05

### Donde el checklist se rompe

Los momentos en que la verificación requiere contexto que un PDF no puede darte.

## 06

### La pregunta que debes hacer

Formulada para que sea difícil evadir con una respuesta vaga.

#### REGLA CRÍTICA DE PUNTUACIÓN

Al final de cada sección hay una escala de **1 a 3**. Si cualquier criterio recibe una **puntuación de 1, el total máximo posible del proyecto es 7/15**, sin importar las demás puntuaciones. Una falla en cualquier criterio fundamental no se compensa con fortalezas en otros — señala un problema sistémico que ningún otro factor puede neutralizar.



CINCO CRITERIOS · NO NEGOCIABLES

# Lo que verifico antes de recomendar un proyecto en el Sur de Florida.

---

Trayectoria. Entregas. Respaldo financiero. Expediente legal. Coherencia entre promesa y entrega. En ese orden, sin saltarse ninguno.

## CRITERIO UNO

# 01 Trayectoria comprobada en construcción.

Construir en Miami no es lo mismo que construir en cualquier otro mercado de Estados Unidos. Las regulaciones municipales, las exigencias post-huracanes, los tiempos de permiso en Miami-Dade, Broward y Palm Beach, y la logística en un mercado saturado requieren experiencia *específica*, adquirida con años en este territorio.

Un desarrollador con veinte años de experiencia en otro estado, o en otro país, no tiene necesariamente la red de contratistas, la relación con los permisos locales, ni el historial con las instituciones financieras del Sur de Florida. Puede ser un desarrollador excelente en su contexto y enfrentar obstáculos serios aquí.

**El estándar mínimo que yo exijo:** al menos 10 proyectos residenciales completados y entregados en Florida, con no menos de 5 en el mercado específico donde opera actualmente.

La experiencia no es un lujo en esta industria. Es la diferencia entre un desarrollador que sabe cómo resolver imprevistos sin trasladar el costo al calendario o al comprador, y uno que aprende a costa de tus años de espera y tu capital.

#### DONDE EL CHECKLIST SE ROMPE

Los registros públicos te muestran qué proyectos existen — no qué tan bien se ejecutaron. Un desarrollador puede tener 10 proyectos entregados con registros limpios, y aun así tener una reputación dentro de la industria de prácticas que los compradores nunca ven en papel: contratistas que no vuelven a trabajar con ellos, proveedores que exigen pago adelantado, subcontratistas al precio más bajo. Esa información no está en [sunbiz.org](http://sunbiz.org).

## SEÑALES POSITIVAS

- Portfolio verificable con al menos 10 proyectos entregados en los últimos 15 años en el área.
- El desarrollador aparece como propietario-constructor en registros públicos del condado.
- Puede mostrar proyectos terminados que puedes visitar físicamente.
- Relaciones establecidas con los mismos subcontratistas en proyectos sucesivos.
- Equipo de construcción con estructura permanente, no ensamblada por proyecto.

## SEÑALES DE ALERTA

- Portfolio con muchos proyectos en otros estados o países, pocos en Florida.
- Proyectos bajo nombres de empresas distintas — pueden aislar responsabilidades.
- No pueden mostrarte proyectos terminados en el mismo mercado geográfico.
- Menos de 5 años operando activamente en el Sur de Florida.
- Experiencia principal en desarrollo comercial, no residencial.
- Un nombre conocido "presta" su marca a un desarrollador menor.

## CÓMO VERIFICARLO

### Registros del condado.

En Florida los permisos son públicos. Miami-Dade: [miamidade.gov](http://miamidade.gov) · Broward: [broward.org/Building](http://broward.org/Building) · Palm Beach: [pbcgov.com](http://pbcgov.com). Ves qué proyectos tienen, el estado de permisos, y violaciones activas.

### Florida Division of Corporations.

Busca al desarrollador en [sunbiz.org](http://sunbiz.org). Verás todas las entidades legales asociadas, fechas de constitución y agentes registrados — el historial corporativo real.

### Pregunta directa al equipo de construcción.

Pide reunión con construcción, no con ventas. Pregunta por subcontratistas principales (MEP, estructural, fachada). Un desarrollador serio tiene estas respuestas listas.

---

### LA PREGUNTA QUE DEBES HACER

*"¿Pueden darme una lista de los últimos diez proyectos residenciales que este desarrollador —o sus empresas relacionadas— han completado en el Sur de Florida, con las direcciones para que pueda verificarlos en los registros del condado?"*

### EVALUACIÓN · CRITERIO 01

- 
- Más de 10 proyectos verificables en el mercado, todos con registros públicos disponibles.
  - Entre 5 y 10 proyectos verificables, con al menos uno en el área específica del proyecto actual.
  - Menos de 5 proyectos en el mercado, o no pueden mostrar evidencia verificable. Si puntúas 1 aquí, el total máximo del proyecto es 7/15.

## CRITERIO DOS

# 02 Historial de entregas: fechas prometidas vs. fechas reales.

En preconstrucción, la fecha de entrega es una de las variables más importantes del retorno sobre la inversión. La mayoría de compradores coordinan esa fecha con otras decisiones financieras: el vencimiento de un arrendamiento, la venta de una propiedad existente, el cierre de un año fiscal, o simplemente el costo de oportunidad del capital inmovilizado.

Un retraso de seis meses puede ser aceptable. Ocurren imprevistos: condiciones climáticas, cadena de suministro, ajustes de diseño. Un desarrollador profesional los gestiona, los comunica, y los absorbe dentro de márgenes razonables.

Un retraso de **dos o tres años** es otra cosa. Habla de planeación deficiente, problemas financieros no revelados, dificultades con permisos que debieron anticiparse, o simplemente una cultura organizacional donde los compromisos con los compradores no son prioritarios.

El historial de entregas es el indicador más honesto de la integridad operativa de un desarrollador. Y lo mejor: *es completamente verificable.*

#### DONDE EL CHECKLIST SE ROMPE

Los retrasos documentados son la parte fácil. Lo que los registros no muestran es la *calidad de la comunicación* durante ese retraso. Un desarrollador que entregó con 14 meses de retraso pero mantuvo a sus compradores informados con actualizaciones mensuales claras y honestas es fundamentalmente diferente de uno que entregó con el mismo retraso pero mantuvo a sus compradores en silencio durante 18 meses. La diferencia entre esos dos perfiles solo se conoce hablando con los compradores de proyectos anteriores.

## SEÑALES POSITIVAS

Sus últimos tres proyectos se entregaron dentro de un margen de seis meses de la fecha prometida.

Cuando hubo demoras, el desarrollador comunicó proactivamente causas y nuevos calendarios.

Compradores de proyectos anteriores confirman que la comunicación durante la construcción fue constante.

El contrato incluye penalidades o compensaciones por demoras significativas.

## SEÑALES DE ALERTA

Demoras de más de un año en proyectos anteriores sin explicación clara.

Proyectos "terminados" sin fecha pública de entrega real verificable.

El agente de ventas no puede decirte con precisión cuándo se entregaron los proyectos anteriores.

El contrato no menciona compensaciones en caso de demoras significativas.

Proyectos "en desarrollo" que llevan años sin movimiento en permisos.

Respuestas vagas o que desvían responsabilidad a factores externos.

## CÓMO VERIFICARLO

### Certificados de Ocupación (CO).

En Florida ninguna unidad se entrega sin CO emitido por el municipio. Tiene fecha. Búscalo en los portales de permisos. La diferencia entre la fecha del CO y la fecha prometida originalmente te dice todo.

### Publicidad original.

Busca el nombre del proyecto anterior con términos como "expected delivery" o "entrega prevista". Notas de prensa, revistas inmobiliarias y comunicados suelen incluir fechas prometidas. Compáralas con el CO.

### Compradores anteriores.

Contacta propietarios de proyectos anteriores. Muchos están en grupos de Facebook o Nextdoor organizados por edificio. Pregunta directamente sobre tiempos de entrega.

---

### LA PREGUNTA QUE DEBES HACER

*"¿Me pueden dar las fechas de entrega originalmente prometidas y las fechas reales para sus últimos tres proyectos en el Sur de Florida? Me gustaría verificarlo con los certificados de ocupación."*

### EVALUACIÓN · CRITERIO 02

- 
- |          |  |
|----------|--|
| <b>3</b> | Últimos tres proyectos entregados dentro de seis meses de lo prometido, con registros verificables.  |
| <hr/>    |  |
| <b>2</b> | Una demora de 6 a 18 meses en proyectos recientes, con comunicación transparente documentada.  |
| <hr/>    |  |
| <b>1</b> | Demoras de más de 18 meses en proyectos recientes, o no pueden proveer información verificable. <b>Si puntúas 1 aquí, el total máximo es 7/15.</b> |



CAPITAL · DUE DILIGENCE · REPUTACIÓN

# El banco evaluó este proyecto antes que tú.

---

Quién financia, qué demanda hay en preventa, y qué dicen los registros legales del desarrollador. Tres preguntas que cambian todo el perfil de riesgo.

## CRITERIO TRES

# 03 Respaldo financiero de una institución reconocida.

Este criterio funciona diferente a los demás porque no evalúas al desarrollador directamente: *evalúas quién más ya lo evaluó.*

Cuando un banco serio —Wells Fargo, JP Morgan, Bank of America, o instituciones especializadas como BankUnited o City National Bank of Florida— aprueba el financiamiento de un proyecto, ha completado un proceso de due diligence exhaustivo. Ese proceso incluye:

- Revisión completa del historial del desarrollador.
- Auditoría financiera de la entidad que construirá el proyecto.
- Análisis del mercado y la demanda para el producto específico.
- Revisión de los contratos de preventa para verificar solidez legal.
- Requisito de alcanzar un porcentaje mínimo de ventas previas (típicamente 30%–50%) antes de desembolsar fondos.

Ese porcentaje de preventa es crítico: significa que **el banco no financia proyectos que nadie quiere comprar**. Antes de aprobar el crédito necesita ver que suficientes compradores reales pusieron dinero real. El banco y múltiples compradores independientes ya evaluaron el proyecto antes que tú.

Un proyecto sin financiamiento bancario confirmado no es automáticamente malo. Pero significa que estás asumiendo el riesgo que el banco normalmente absorbe. Y eso tiene un precio que debes entender.

#### DONDE EL CHECKLIST SE ROMPE

Una institución puede ser un banco regulado y reconocido, y aun así el acuerdo de financiamiento puede tener condiciones inusuales que la información pública no revela: tasas contingentes, cláusulas de salida bajo ciertas condiciones, o requerimientos de capital adicional que recaen sobre el desarrollador si el mercado cambia. Hay fondos privados bien capitalizados que son socios financieros sólidos. Y hay nombres de bancos reconocidos detrás de acuerdos que funcionan diferente a lo que el nombre sugiere.

## SEÑALES POSITIVAS

- El desarrollador identifica por nombre la institución que respalda el proyecto.
- El financiamiento de construcción ya está aprobado — no "en proceso".
- El porcentaje de preventa requerido fue alcanzado o está muy cerca.
- La institución es una entidad regulada y reconocida, no un fondo privado sin nombre público.
- Términos del financiamiento razonables, a tasas de mercado.

## SEÑALES DE ALERTA

- El financiamiento es de un "fondo privado" o "grupo de inversores" sin nombre verificable.
- El desarrollador es evasivo sobre el nombre de la institución financiera.
- El proyecto lleva meses en preventa pero el financiamiento aún "está en proceso".
- Porcentaje de preventa requerido inusualmente bajo (<20%).
- El proyecto depende totalmente de capital propio sin deuda bancaria.
- El banco no aparece en registros públicos de permisos o UCC filings.

## CÓMO VERIFICARLO

### UCC Filings.

Cuando un banco financia un proyecto, registra un gravamen sobre la propiedad. Búscalo en [dos.myflorida.com](https://dos.myflorida.com) bajo UCC Search o en los registros del condado. Si hay banco, hay registro.

### Pregunta directa.

Pide el nombre exacto de la institución, el monto del préstamo aprobado, y el porcentaje de preventa que el banco requirió. Un equipo de ventas serio tiene estas respuestas listas — las usan como argumento.

### Verifica la institución.

Confirma que es un banco regulado, no una entidad de propósito especial. Los bancos regulados aparecen en la base de datos de la FDIC en [fdic.gov](https://fdic.gov).

---

### LA PREGUNTA QUE DEBES HACER

*"¿Qué institución financiera aprobó el préstamo de construcción para este proyecto, cuál fue el porcentaje de preventa que exigieron, y ese porcentaje ya fue alcanzado?"*

### EVALUACIÓN · CRITERIO 03

- 
- 3 Banco reconocido y regulado, financiamiento aprobado, porcentaje de preventa alcanzado y verificable.

---

  - 2 Financiamiento en proceso con institución identificable, o proyecto con equity sólido y track record claro.

---

  - 1 Fondo privado sin nombre público, evasión en la respuesta, o ningún financiamiento confirmado. Si puntúas 1 aquí, el total máximo es 7/15.

# 04

CRITERIO CUATRO

## Expediente legal limpio.

Los litigios en la industria inmobiliaria no son raros. Las disputas entre desarrolladores y contratistas, o entre socios en una misma empresa, son relativamente comunes y no necesariamente indican algo sobre la integridad del desarrollador hacia sus compradores.

Lo que sí importa —y mucho— son las demandas **relacionadas con compradores**. Específicamente:

- Demandas por incumplimiento de contrato con compradores de proyectos anteriores.
- Demandas colectivas (class action) presentadas por propietarios que alegan producto deficiente.
- Demandas por fraude en la venta o representación engañosa de características del proyecto.
- Patrones de arbitraje o mediación con compradores insatisfechos que no llegaron a demanda formal.

En Florida, todos los litigios civiles son registros públicos. PACER federal y el portal del Tribunal del Condado son accesibles sin costo ni credenciales especiales. Cualquier abogado inmobiliario puede hacer una búsqueda exhaustiva en minutos.

Un historial limpio aquí no garantiza que el próximo proyecto será perfecto. Pero un historial con múltiples demandas de compradores es una señal de que *algo sistemático está mal* en cómo ese desarrollador opera.

### DONDE EL CHECKLIST SE ROMPE

Los registros públicos en Florida muestran litigios registrados *en Florida*. Un desarrollador latinoamericano con proyectos previos en Panamá, Colombia o Venezuela puede tener un historial de disputas con compradores en esos mercados que no aparece en ningún portal estadounidense. Verificarlo requiere otros canales: referencias en el mercado de origen, contactos en la industria latinoamericana, o conocer la reputación del desarrollador dentro de la comunidad de asesores que trabaja con esa misma base de clientes.

## SEÑALES POSITIVAS

- Sin demandas activas de compradores o propietarios de proyectos anteriores.
- Litigios pasados resueltos con transparencia y resultados verificables.
- La firma legal que representa al desarrollador es reconocida y especializada en real estate.
- Los contratos de preventa son razonablemente equilibrados para el comprador.

## SEÑALES DE ALERTA

- Múltiples demandas activas o resueltas de compradores o asociaciones de propietarios.
- Demandas por "breach of contract" sobre acabados o amenidades prometidas y no entregadas.
- Historial de arbitrajes donde el desarrollador fue obligado a compensar compradores.
- Diferentes proyectos bajo entidades distintas que luego fueron disueltas.
- El contrato tiene cláusulas inusualmente protectoras para el desarrollador.
- El desarrollador minimiza demandas pasadas sin información verificable.

## CÓMO VERIFICARLO

### Registros judiciales del condado.

Miami-Dade: [miami-dadeclerk.com](http://miami-dadeclerk.com) · Broward: [browardclerk.org](http://browardclerk.org) · Palm Beach: [mypalmbeachclerk.com](http://mypalmbeachclerk.com). Busca por el desarrollador y las entidades identificadas en Sunbiz.

### PACER (Federal Courts).

Algunas demandas, especialmente class actions y casos de fraude, se llevan en cortes federales. [pacer.gov](http://pacer.gov) permite búsquedas públicas por nombre.

### Búsqueda de título y lien.

Antes de firmar, un abogado inmobiliario puede hacer una búsqueda comprehensiva de gravámenes, demandas pendientes y problemas de título. En Florida cuesta \$300–\$600 y puede ahorrarte años de problemas.

### Better Business Bureau.

Busca al desarrollador en [bbb.org](http://bbb.org). Las quejas formales son un indicador adicional.

---

### LA PREGUNTA QUE DEBES HACER

*"¿Tiene este desarrollador o sus empresas relacionadas demandas activas o historial de litigios con compradores de proyectos anteriores? Puedo verificarlo en los registros del condado — les doy la oportunidad de explicarlo antes."*

### EVALUACIÓN · CRITERIO 04

- 
- 3 Sin litigios con compradores, historial legal limpio verificable, contratos equilibrados.

---

  - 2 Uno o dos casos resueltos con explicación transparente, sin patrones preocupantes.

---

  - 1 Múltiples litigios activos con compradores, patrones de demandas, o evasión al ser preguntado. Si puntúas 1 aquí, el total máximo es 7/15.

## CRITERIO CINCO

# 05 Coherencia entre lo prometido y lo entregado.

Este criterio es el más difícil de cuantificar pero también el más revelador sobre la cultura real de un desarrollador.

La sala de ventas de una preconstrucción es una operación de marketing altamente producida. Los renders los hacen estudios de visualización de primer nivel. Los materiales de muestra son los mejores que el desarrollador puede conseguir. El apartamento modelo, si existe, suele tener especificaciones superiores a las de las unidades estándar. La promesa —visual y verbal— está diseñada para maximizar ventas, no para ser estrictamente literal.

Un desarrollador íntegro promete lo que puede entregar. Usa renders realistas, especifica materiales con nombres de marcas y modelos concretos, y el contrato refleja lo que se muestra en la sala de ventas. *Las adendas son mínimas.*

Un desarrollador que estira la promesa sabe que cuando llegue la entrega, el comprador estará legalmente atado por un contrato con cláusulas amplias sobre "variaciones equivalentes" o "sustituciones de materiales similares". Esas cláusulas son la puerta legal por la que entran los acabados inferiores.

**La única forma de evaluar este criterio con certeza es ver proyectos terminados del mismo desarrollador.**

#### DONDE EL CHECKLIST SE ROMPE

Visitar una unidad terminada te dice mucho. No te dice si los acabados de esa unidad son representativos de lo que el desarrollador entrega en promedio, o si son una unidad curada mostrada estratégicamente. Tampoco te dice si las amenidades —lobby, gym, piscina— serán administradas a ese nivel de calidad, o si la asociación reducirá el presupuesto de mantenimiento en el primer año de operación. Esa diferencia solo la conoce alguien que ha trabajado con propietarios de edificios anteriores de ese mismo desarrollador.

## SEÑALES POSITIVAS

Puedes visitar unidades terminadas en proyectos anteriores del mismo desarrollador.

Acabados, materiales y especificaciones del proyecto terminado son comparables a lo mostrado en preventa.

El contrato lista marcas y modelos específicos — electrodomésticos, plomería, pisos — no solo "materiales de calidad equivalente".

Propietarios de proyectos anteriores reportan satisfacción con el producto final.

Hay fotos y videos de unidades reales entregadas (no renders) en el marketing.

## SEÑALES DE ALERTA

No hay proyectos terminados que puedas visitar o inspeccionar.

Renders espectaculares pero especificaciones del contrato vagas sobre marcas.

Lenguaje amplio sobre "materiales equivalentes" sin definir qué es equivalente.

El equipo de ventas desvía hacia nuevos renders en vez de mostrar unidades reales.

Propietarios anteriores expresan frustración por diferencias entre lo prometido y lo entregado.

Amenidades con altísima calidad en renders, pero sin nada vinculante en contratos.

## CÓMO VERIFICARLO

### Visita física.

Pide al agente que organice una visita a un proyecto terminado del mismo desarrollador. Si no pueden organizarla, eso ya es una respuesta.

### Grupos de propietarios en redes.

Busca en Facebook grupos con el nombre del edificio. Los propietarios hablan con franqueza en estos grupos.

### Google Reviews.

Busca el nombre del *edificio*—no del desarrollador— en Google Maps y lee las reseñas. Fíjate en los patrones, no en los casos individuales.

### Revisa el contrato con abogado.

Un especialista en real estate puede revisar las cláusulas sobre especificaciones, sustituciones de materiales y resolución de disputas. El contrato define tus derechos, no los renders.

---

### LA PREGUNTA QUE DEBES HACER

*"¿Pueden organizar una visita a una unidad ya entregada en un proyecto anterior de este desarrollador, preferiblemente uno de los últimos dos años? Quiero comparar los acabados reales con lo que se muestra en la sala de ventas."*

### EVALUACIÓN · CRITERIO 05

- 
- 3 Proyectos anteriores verificables, visita organizable, especificaciones contractuales claras y vinculantes.

---

  - 2 Proyectos anteriores existen pero acceso limitado, o algunas diferencias menores pero explicables.

---

  - 1 Sin proyectos verificables para visitar, lenguaje contractual vago, o reportes negativos de propietarios anteriores. Si puntúas 1 aquí, el total máximo es 7/15.

## BONUS

## 3 preguntas adicionales que siempre hago.

Los cinco criterios anteriores son los más importantes. Estas tres preguntas completan el cuadro antes de recomendar un proyecto.

---

### PREGUNTA ADICIONAL A - ESCROW

*"¿Qué pasa con mi depósito si el proyecto es cancelado o no consigue financiamiento?"*

En Florida, la Ley de Preconstrucción (Florida Statute 718 para condominios, 719 para cooperativas) requiere que los depósitos sean mantenidos en escrow por un tercero — banco o title company — no por el desarrollador. La ley tiene excepciones y los contratos pueden modificar algunos derechos si el comprador los acepta. Antes de firmar, confirma:

Que tu depósito está en escrow bajo el nombre de una institución neutral.

Que tienes derecho a recuperarlo si el proyecto no obtiene financiamiento o no comienza construcción en el plazo establecido.

Que el contrato no incluye cláusulas que permitan al desarrollador retener el depósito en escenarios que no constituyen incumplimiento del comprador.

---

### PREGUNTA ADICIONAL B - COSTOS TOTALES

*"¿Cuál es la estructura real del precio que estoy pagando?"*

El precio de lista rara vez es el precio final. Los costos adicionales que debes entender antes de firmar:

**Closing costs estimados** — en Florida, típicamente 1.5% a 3% del precio de compra, adicionales al depósito.

**HOA fees proyectadas** — el desarrollador debe proveer un presupuesto estimado.

**Cuotas de pre-apertura** de amenidades antes de que el edificio esté lleno.

**Special assessments** posibles durante los primeros años de operación.

**Restricciones de alquiler** que pueden afectar tu rentabilidad si planeas arrendar la unidad.

---

### PREGUNTA ADICIONAL C - ASSIGNMENT

*"¿Cuál es la política de asignación del contrato (assignment)?"*

Si compras en preconstrucción y necesitas vender antes de la entrega, ¿puedes hacerlo? ¿A qué costo? Las políticas varían: algunos desarrolladores permiten assignment libre previo pago de un fee (1–2% del precio); otros lo prohíben o requieren aprobación; algunos permiten assignment solo a un comprador nuevo que use el agente designado. Si tu estrategia incluye la posibilidad de vender antes del cierre, este punto es crítico.

## DIAGNÓSTICO FINAL

## Tu cuadro de evaluación.

Completa este cuadro con el proyecto que estás analizando. Al terminar, suma. El total te dice qué tipo de decisión tienes delante.

CRITERIO	PUNTUACIÓN
01 Trayectoria comprobada en construcción	__ / 3
02 Historial de entregas sin demoras significativas	__ / 3
03 Respaldo financiero de banco reconocido	__ / 3
04 Expediente legal limpio	__ / 3
05 Coherencia entre lo prometido y lo entregado	__ / 3
<b>TOTAL</b>	<b>__ / 15</b>

**REGLA DE VETO**

Si cualquier criterio recibe puntuación 1, el máximo posible del proyecto es 7/15, sin importar las demás puntuaciones. Una sola falla crítica no se compensa — se investiga.

## INTERPRETACIÓN

## Qué dice tu puntuación.

---

### 13 — 15 PROYECTO SÓLIDO

Este desarrollador cumple los estándares que yo aplico antes de recomendar un proyecto. Eso no elimina el riesgo inherente a cualquier inversión, pero indica que estás tratando con un operador serio y verificado. El siguiente paso es analizar las condiciones específicas del contrato y la posición del proyecto en el mercado. Si llegaste aquí, llámame — hay cosas que no están en ningún checklist.

---

### 9 — 12 PROYECTO CON CONDICIONES

El desarrollador tiene bases razonables pero hay áreas que requieren más investigación antes de comprometerte. Identifica qué criterios específicos bajaron tu puntuación y decide si son deficiencias mitigables con negociación contractual, o señales de algo más profundo. Antes de avanzar, hablemos — tengo contexto sobre muchos de los desarrolladores activos en el mercado que puede ayudarte a interpretar lo que encontraste.

---

### ≤ 8 PAUSA · O CUALQUIER CRITERIO EN 1

Los números indican brechas significativas en la solidez de este proyecto. No significa que sea fraudulento, pero sí que el perfil de riesgo es materialmente más alto de lo que debería ser para justificar un depósito. **Pausa antes de firmar cualquier cosa.** Un abogado inmobiliario y una segunda opinión no son opcionales aquí.

CIERRE

---

## Una nota final sobre el mercado.

El mercado de pre construcciones del Sur de Florida es uno de los más activos y competitivos del mundo. Hay proyectos extraordinarios con desarrolladores de primer nivel. Y hay proyectos que aprovechan la euforia del mercado para vender con menos sustancia de la que aparentan.

La presión de los tiempos de venta es real. Los buenos proyectos con los buenos desarrolladores se venden rápido, y los equipos de ventas lo usan como argumento: "*si no decides hoy, la unidad se va*". Esa presión no es necesariamente deshonesto, pero tampoco debe llevarte a saltarte este proceso.

---

*Ninguna unidad es tan buena como para comprarse sin verificar al desarrollador.*

¿TIENES UN PROYECTO EN MENTE?

# Envíame el brochure. Aplico contigo estos cinco criterios en vivo.

En 30 minutos, sin costo, te digo exactamente dónde el proyecto pasa y dónde me genera dudas. No es una llamada de ventas. Es el mismo análisis que hago para mis clientes, aplicado al tuyo, con el contexto que tengo del mercado en este momento.

*Si el proyecto es sólido, te lo digo. Si no lo es, también.*

WHATSAPP DIRECTO

+1 (561) 245-0634

SITIO

[enriqueurdaneta.com](http://enriqueurdaneta.com)

YOUTUBE

@ViviendoEnFlorida

COBERTURA

Boca Ratón · Miami · Palm  
Beach



SOBRE EL ASESOR

## Enrique V. Urdaneta.

Asesor Global con Engel & Völkers West Palm Beach. Especialista en preconstrucciones seleccionadas en Miami, Boca Ratón y West Palm Beach.

*"No vendo casas. Vendo estilos de vida, y ayudo a mis clientes a tomar decisiones inteligentes sobre su patrimonio."*

### MERCADO

Boca Ratón · Palm Beach · Miami · Brickell ·  
Preconstrucción seleccionada.

### IDIOMAS

Español · English

### CANAL

[youtube.com/@ViviendoEnFlorida](https://youtube.com/@ViviendoEnFlorida)

ENGEL & VÖLKERS®

PRÓXIMAS EDICIONES DE LA SERIE

## Esta es la primera de una serie de guías para compradores y propietarios en el Sur de Florida.

### Nº 02 · EN PREPARACIÓN

Cómo leer un contrato de preconstrucción sin abogado al lado.

### Nº 03 · EN PREPARACIÓN

Análisis comparativo de mercado: cómo evaluar un precio por pie cuadrado.

### Nº 04 · EN PREPARACIÓN

Estructura fiscal para inversionistas extranjeros en Florida.

### Nº 05 · EN PREPARACIÓN

Closing en Florida: el día que firmas, paso a paso.

---

*Lo compartido en este documento es criterio profesional basado en experiencia en el mercado del Sur de Florida. No constituye asesoría legal ni financiera. Para decisiones de inversión significativas, consulta con un abogado inmobiliario licenciado en Florida.*

Enrique V. Urdaneta

+1 (561) 245-0634 · ENRIQUEURDANETA.COM  
ASESOR GLOBAL · ENGEL & VÖLKERS WEST PALM  
BEACH

