ARCSA CAPITAL

Value-Add residencial: 12 preguntas para hacer a un patrocinador antes de comprometerse

Una lista de verificación de suscripción para inversionistas acreditados que evalúan fondos residenciales de ciclo corto en Florida

ARCSA Capital · Noviembre 2026 · Información general, no constituye oferta ni asesoría

> Cómo usar esta lista. Cada pregunta indica la respuesta que el patrocinador debería poder darle por escrito. Si no puede documentarla, tómelo como una señal para pedir más información, no como una conclusión.

A. Adquisición

1. **¿Cuál es el descuento de entrada frente al valor comercial y cómo se mide?**
   Pida la metodología: qué comparables, qué fecha y quién valúa. *Referencia de ARCSA: busca adquirir con un descuento promedio de aproximadamente 40% frente al valor comercial. Es un objetivo de adquisición, no un rendimiento, y no está garantizado.*

2. **¿De dónde viene el flujo de oportunidades?**
   Canal, volumen revisado y criterios de descarte (el filtro), no solo las operaciones cerradas.

B. Ciclo de capital y plazos

3. **¿Cuánto dura cada fase: adquisición, obra y venta?**
   Referencia de ARCSA: un ciclo planeado de 3 a 6 meses de la compra a la reventa, sujeto al riesgo de retrasos. Pida al patrocinador el suyo, por fase.

4. **¿Qué pasa si el plazo se alarga?**
   Costos de mantenimiento, intereses e impuestos, y quién los absorbe.

5. **¿Cuál es el plan si la venta no se concreta en la ventana prevista?**
   Alternativas de salida y su efecto sobre los inversionistas.

C. Obra y control de costos

6. **¿Quién ejecuta la obra y bajo qué contrato?**
   Presupuesto por partida, contingencia y proceso para aprobar cambios.

7. **¿Cómo se verifica el avance?**
   Inspecciones, reportes con fotos y desembolsos contra obra terminada.

D. Estructura y alineación

8. **¿Cómo se estructura el vehículo (GP/LP, fondo paralelo, vehículos para inversionistas no estadounidenses)?**
   Quién es parte, qué jurisdicción aplica y cómo se distribuyen las cargas fiscales.

9 **¿Qué comisiones y gastos se cobran, en qué orden y sobre qué base?**
Pida el waterfall por escrito y un ejemplo numérico del propio patrocinador.

10 **¿Cuánto capital propio invierte el patrocinador y qué conflictos de interés existen?**
Si el patrocinador cumple varias funciones (originación, gestión, venta), pida su política de conflictos.

E. Reportes y verificación

11 **¿Qué recibirá cada trimestre?**
Estados financieros, avance de obra, valuaciones y cambios materiales.

12 **¿Cómo se verifica su condición de inversionista acreditado y qué documentos pide el patrocinador?**
En una oferta bajo la Regla 506(c) la verificación es obligatoria. Desconfíe de quien la omite.

Señales de alerta. Rendimientos presentados como seguros o fijos; comparaciones con depósitos bancarios o bonos como si fueran equivalentes; imposibilidad de ver el waterfall por escrito; presión para decidir rápido; material de mercadotecnia que contradice el memorándum de oferta.

Este documento es información general y no constituye una oferta de venta ni una solicitud de oferta de compra de valores. Cualquier oferta se hace únicamente mediante los documentos de oferta, a inversionistas acreditados verificados, conforme a la Regla 506(c) de la Regulación D. Toda inversión inmobiliaria conlleva riesgo, incluida la pérdida total del capital y la iliquidez. Los objetivos mencionados no son promesas ni garantías de resultados. Esto no es asesoría legal, fiscal ni de inversión.

arcsacapital.com · erick.calderon@arcsacapital.com