INFORME ESPECIAL 2026

MIAMI: REORGANIZACIÓN Y TRANSICIÓN

Capital, negocios, bienes raíces y nuevas dinámicas de inversión en el sur de la Florida.



JORGE JULIÁN GÓMEZ

Business Broker & Realtor® | Interbloom Business Brokerage Inc.

Informe de análisis de mercado y estrategia de capital. Datos inmobiliarios actualizados al corte de agosto de 2026.

SEPTIEMBRE 2026

Miami entra en una fase de mercado más selectiva

La lectura de 2026 exige separar segmentos: vivienda unifamiliar, condominios, capital internacional y activos operativos no se comportan de la misma manera.

$680k
Mediana unifamiliar - agosto 2026

$408k
Mediana condo - agosto 2026

37.8%
Ventas residenciales pagadas cash - agosto 2026

4.9 / 12.1
Meses de inventario: casas / condos

TESIS CENTRAL

Miami no es un mercado cerrado: es un mercado más segmentado, más competitivo y con una estructura de capital más diversa.

01

DOS MERCADOS

Unifamiliares muestran inventario de vendedor; condos conservan mayor oferta y poder de negociación.

02

LIQUIDEZ

El efectivo sigue teniendo un peso excepcional, especialmente en condominios.

03

CAPITAL PRODUCTIVO

Negocios, real estate y financiamiento deben analizarse como sistemas distintos pero potencialmente complementarios.

FUENTE
MIAMI REALTORS® + RWorld, estadísticas de agosto 2026 publicadas el 16 de septiembre de 2026.

UN MIAMI, DOS MERCADOS

La misma ciudad puede ofrecer simultáneamente un mercado de vendedor en casas unifamiliares y un mercado de comprador en condominios. Esa divergencia es central para interpretar 2026.

> La oportunidad no desaparece: cambia de segmento, precio, estructura financiera y tolerancia al riesgo.

Casas y condominios: la divergencia de 2026

Agosto 2026 muestra diferencias marcadas en inventario, precio y velocidad de contratación.

VIVIENDA UNIFAMILIAR

Señales de mercado de vendedor

$680,000
Mediana de venta

4.9 meses
Inventario

40 días
Mediana a contrato

95%
Precio original recibido

CONDOMINIOS

Mayor poder de negociación

$408,000
Mediana de venta

12.1 meses
Inventario

66 días
Mediana a contrato

94%
Precio original recibido

INSIGHT CLAVE

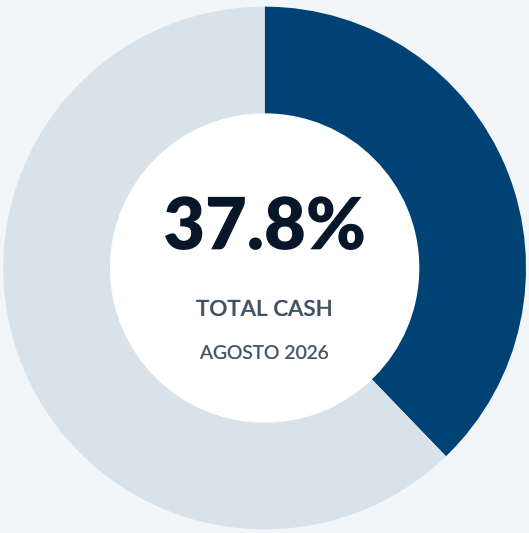
La conclusión práctica no es “Miami sube” o “Miami baja”. Es identificar en qué segmento existe escasez, dónde hay inventario y cuánto poder de negociación tiene cada parte.

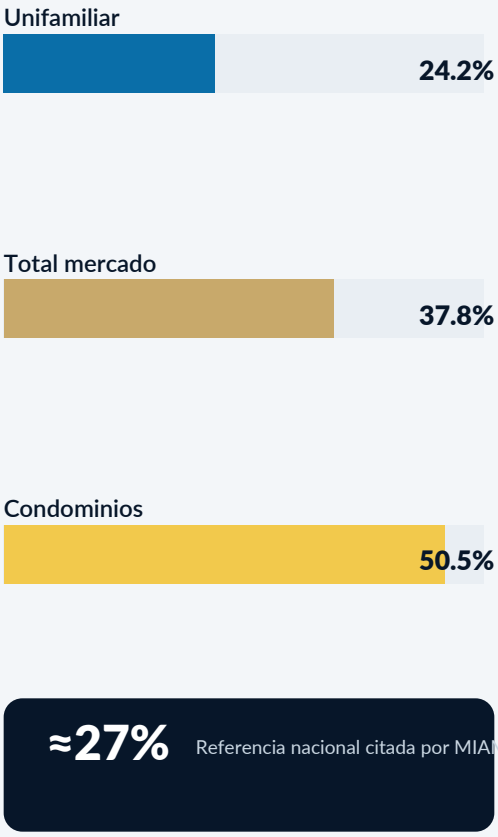
FUENTE

MIAMI REALTORS® + RWorld, agosto 2026. “Balanced market” citado por la fuente como 6-9 meses de inventario.

Miami sigue siendo un mercado de cash buyers

La liquidez es una ventaja competitiva real, pero su peso cambia de forma drástica entre casas y condominios.





INSIGHT CLAVE

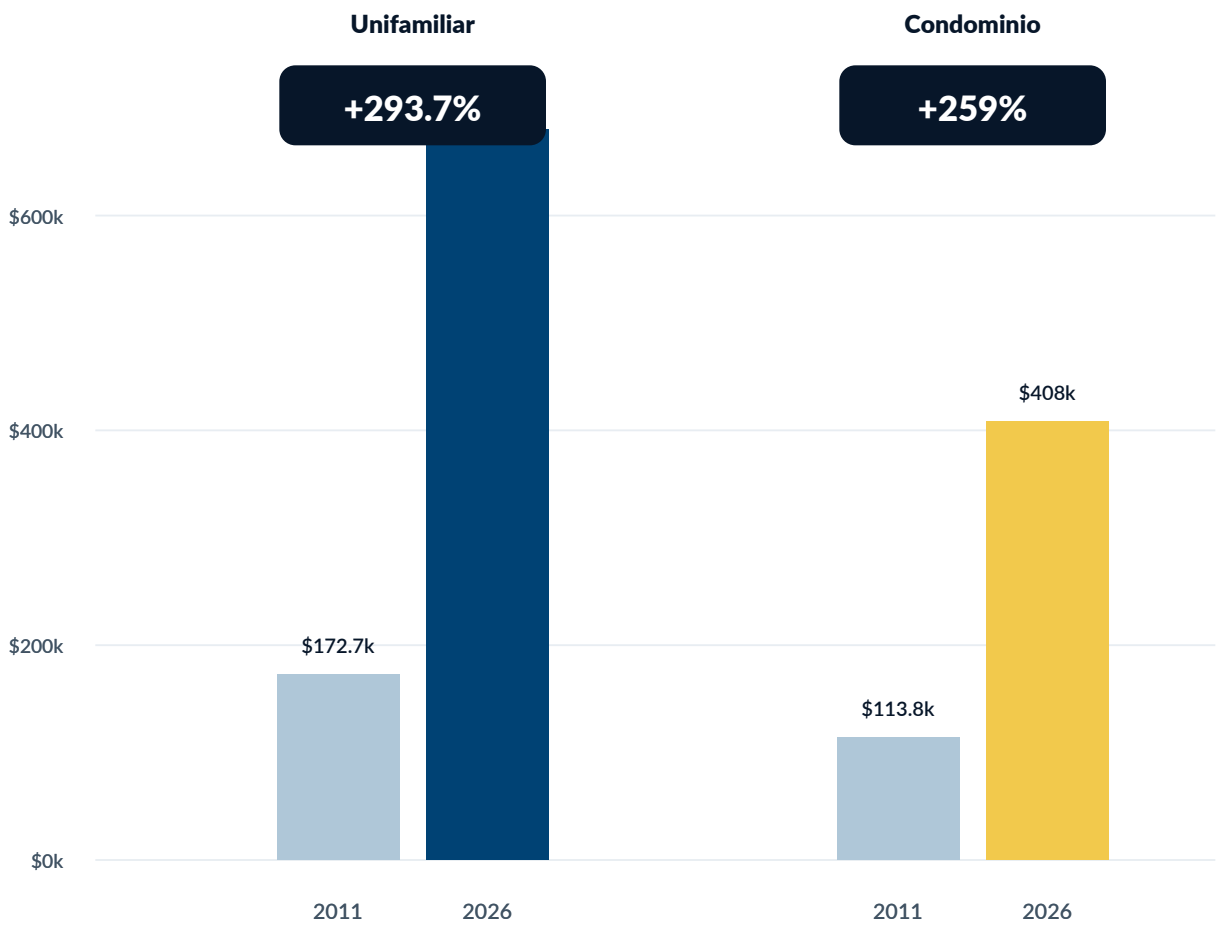
En condos, aproximadamente una de cada dos ventas fue cash en agosto. Eso cambia la negociación y reduce la utilidad de analizar Miami únicamente a través del costo hipotecario.

FUENTE

MIAMI REALTORS® + RWorld: 37.8% total cash; 50.5% condos; 24.2% unifamiliar; ~27% referencia nacional.

La apreciación cambió la barrera de entrada

La comparación nominal 2011-2026 ayuda a dimensionar cuánto cambió la barrera de entrada. Las variaciones no están ajustadas por inflación.



INSIGHT CLAVE

La apreciación nominal de largo plazo no mide por sí sola retorno real. Sí ayuda a explicar por qué hoy pesan más la estructura del ingreso, la liquidez, el apalancamiento y la selección de submercado.

FUENTE

MIAMI REALTORS® + RWorld, agosto 2026: variación nominal de medianas desde 2011; cifras no ajustadas por inflación.

El inventario cae, pero no de la misma forma

La oferta total y por segmento se redujo interanualmente en agosto de 2026, mientras el volumen de ventas dejó atrás una racha de 11 meses de crecimiento.

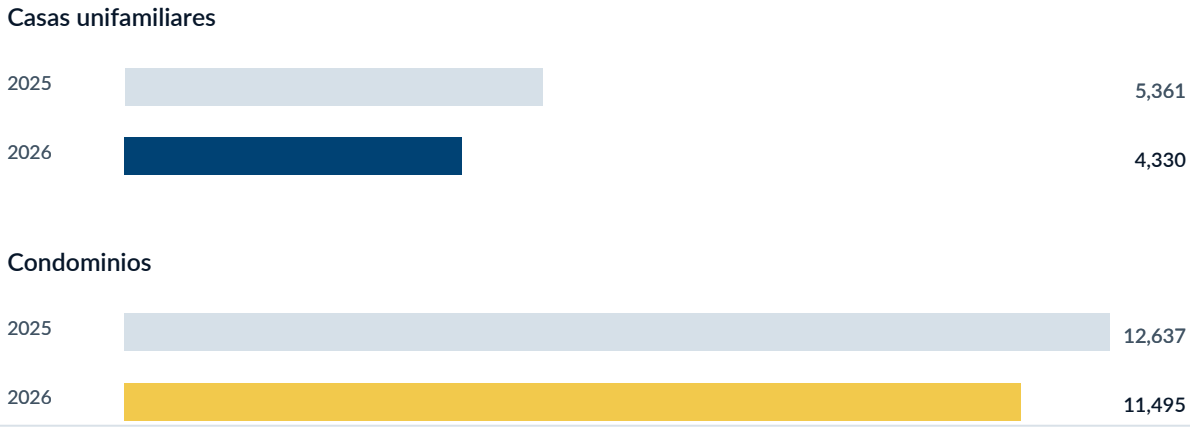
-12.1%
Inventario total YoY

-19.23%
Inventario unifamiliar YoY

-9.04%
Inventario condo YoY

-1.1%
Ventas totales YoY en agosto

INVENTARIO ACTIVO - AGOSTO 2026



INSIGHT CLAVE

Menos inventario no significa automáticamente un mercado uniforme. El número de meses disponibles sigue siendo la señal que mejor diferencia casas y condos.

FUENTE
MIAMI REALTORS® + RWorld, inventario activo y ventas de agosto 2026.

II

CAPITAL QUE LLEGA DESDE AFUERA

Miami mantiene una dimensión internacional difícil de separar del comportamiento local. Parte de la demanda opera con ingresos, patrimonios y decisiones tomadas fuera del sur de la Florida.

> Para analizar Miami, hay que mirar más allá del salario local y considerar capital global, liquidez y movilidad empresarial.

La demanda internacional sigue siendo estructural

El perfil internacional de Miami aparece tanto en el mercado residencial existente como en la nueva construcción.

15%

del volumen residencial de South Florida en 2025 correspondió a compradores extranjeros, según el perfil internacional publicado por MIAMI REALTORS en enero de 2026.

PERFIL INTERNACIONAL 2025

publicado enero de 2026

$3.2B Miami-Dade

Volumen de ventas residenciales a compradores extranjeros en Miami-Dade durante 2025.

52% nueva construcción

El segundo Global Sales Report reportó 52% de participación internacional en nueva construcción sobre 22 meses.

73 países

El mismo reporte de noviembre de 2025 registró compradores de 73 países en nueva construcción del sur de Florida.

INSIGHT CLAVE

Los indicadores provienen de universos distintos - reventas residenciales y nueva construcción - pero convergen en una conclusión: la dimensión internacional sigue siendo estructural para leer Miami.

FUENTE

MIAMI REALTORS®: 2025 Profile of International Home Buyers, publicado 27 Ene 2026; New Construction Global Sales Report, publicado 11 Nov 2025.

El comprador moderno puede combinar múltiples fuentes

En Miami, el ingreso relevante para una decisión patrimonial puede provenir de trabajo, empresas, capital familiar o negocios operativos. El punto central es evaluar estabilidad, trazabilidad y riesgo.

01 TRABAJO REMOTO

Salarios u honorarios generados fuera de Miami.

02 EMPRESAS DIGITALES

E-commerce, servicios y monetización global.

03 CAPITAL FAMILIAR

Herencias, coinversión o transferencia patrimonial.

04 NEGOCIOS OPERATIVOS

Flujo generado por empresas locales adquiridas u operadas.

MARCO ANALÍTICO

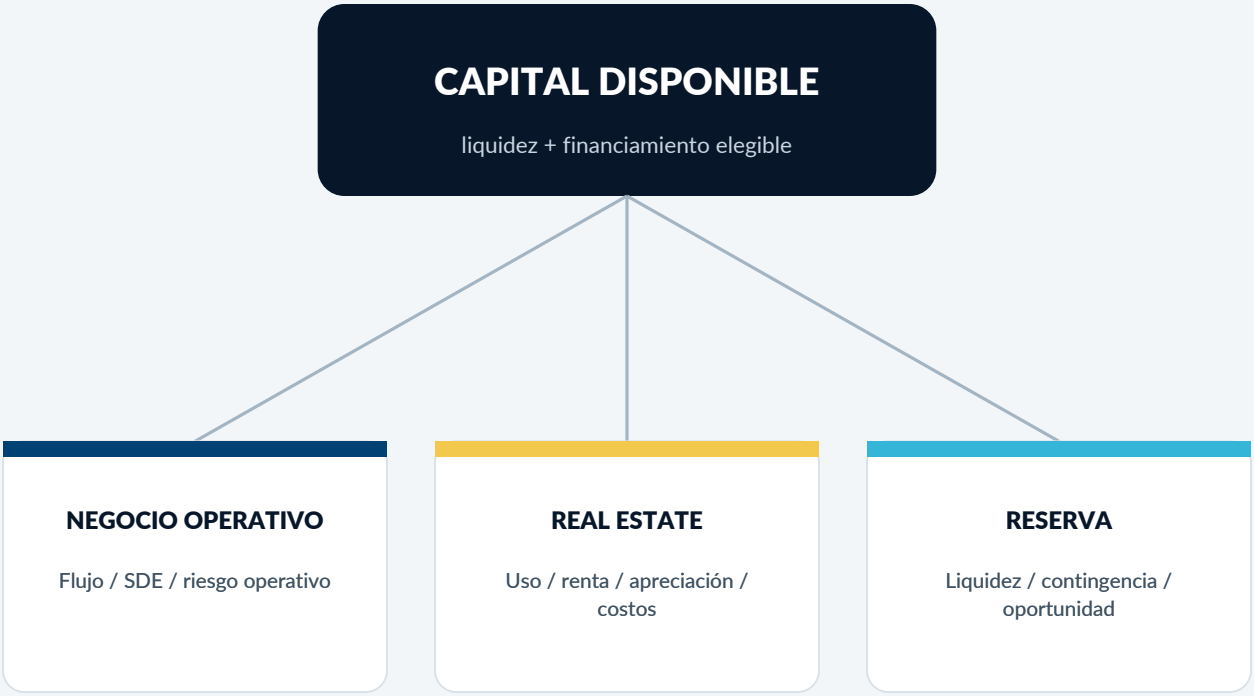
La pregunta correcta es: ¿de dónde proviene el ingreso, qué tan estable es y qué parte del capital puede destinarse a activos productivos?

FUENTE

Marco analítico: síntesis conceptual sobre diversificación de ingresos y estructura de capital; no representa una estadística universal de compradores.

De acumular activos a diseñar flujos

Una decisión patrimonial puede combinar liquidez, negocio operativo, real estate y financiamiento, siempre que cada componente se evalúe por separado y dentro de una estructura coherente de riesgo.



OBJETIVO

Construir una estructura en la que el retorno esperado, la liquidez y el riesgo sean entendidos antes de comprar.

INSIGHT CLAVE

La sofisticación no está en usar más deuda o más productos. Está en saber qué función cumple cada activo dentro del patrimonio.

III

FLORIDA: EFICIENCIA FISCAL, ALCANCE Y LÍMITES

Florida ofrece ventajas fiscales reales, pero su efecto depende del tipo de contribuyente, la entidad, el activo y la situación particular.

> La lectura responsable separa hechos tributarios verificables de la planificación fiscal individual, que corresponde a profesionales calificados.

Tres datos que sí podemos afirmar con precisión

La ventaja de Florida existe, pero la presentación responsable exige distinguir impuesto personal, corporativo y propiedad.

0%

Impuesto estatal sobre ingreso personal en Florida

5.5%

Tasa estatal de corporate income/franchise tax para años fiscales iniciados desde 1/1/2022

2.7%

Save Our Homes cap para 2026: menor entre 3% y CPI; el cap 2026 es 2.7%

HOMESTEAD	Puede reducir el valor gravable hasta los límites legales aplicables; la elegibilidad la determina el property appraiser.
SAVE OUR HOMES	Limita el aumento anual de assessed value de homestead al menor entre 3% y el cambio del CPI aplicable.
CORPORATE TAX	La tasa 5.5% se aplica sobre Florida net income según las reglas de Florida, no sobre ingreso bruto.

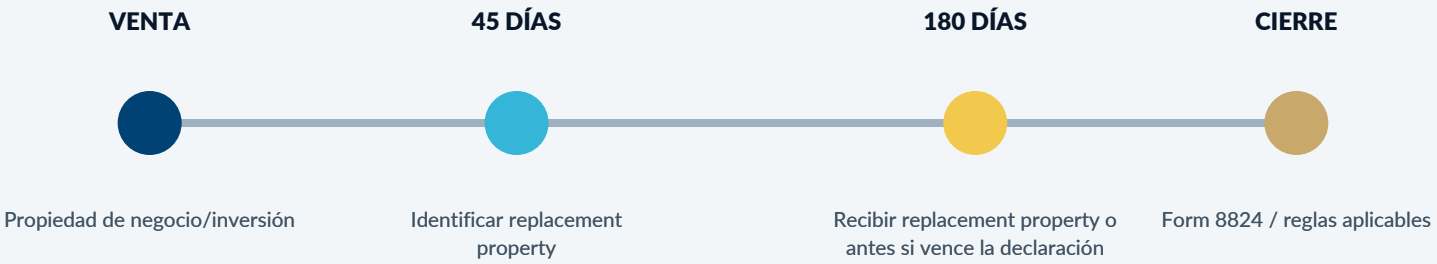
Este informe no brinda asesoría fiscal. La estructura individual debe revisarse con CPA o abogado tributario calificado.

FUENTE

Florida Department of Revenue: personal income tax FAQ, corporate income tax rate, Homestead / Save Our Homes 2026.

1031 Exchange: diferimiento sujeto a reglas

La sección 1031 puede permitir diferir reconocimiento de ganancia en intercambios elegibles de real property para negocio o inversión. No es una exención automática.



REGLAS CLAVE

- Desde 2018, la regla federal de §1031 se limita generalmente a real property elegible; no a activos personales o intangibles del negocio.
- Si se recibe dinero u otra propiedad no like-kind, puede existir reconocimiento de ganancia hasta el valor correspondiente.
- La transacción debe cumplir requisitos de estructura y tiempo; no basta con vender y luego comprar otra propiedad.

La estructuración de un 1031 Exchange debe revisarse con CPA, tax attorney y/o qualified intermediary según corresponda; los plazos y la forma de la transacción son determinantes.

FUENTE
Internal Revenue Service: Like-Kind Exchanges / Form 8824 instructions.

IV

NEGOCIO + REAL ESTATE

La intersección entre Business Brokerage y bienes raíces es uno de los diferenciales más fuertes de este análisis.

> La oportunidad aparece cuando se entiende qué parte es operación, qué parte es inmueble y qué fuente de capital puede financiar cada una.

SBA: usos distintos para negocio y activos fijos

Los programas 7(a) y 504 responden a propósitos distintos. La elegibilidad, el aporte de capital y los términos dependen de la operación, el lender y las reglas aplicables.

SBA 7(a)

Flexible / change of ownership

USO

Puede utilizarse para change of ownership y otras necesidades elegibles.

EQUITY

La contribución requerida varía según tipo de transacción, monto, estructura y políticas aplicables; no existe un porcentaje universal para toda operación.

PLAZO

Puede incluir plazos largos según uso del préstamo y estructura aprobada.

SBA 504

Major fixed assets / long-term

USO

Compra, construcción o renovación de edificios/terreno y otros major fixed assets elegibles.

NO ES

No se utiliza para inversión pasiva o especulación en rental real estate.

PLAZO

SBA publica maturities de 10, 20 y 25 años para 504.

La aprobación depende del lender, elegibilidad SBA, cash flow, estructura de la transacción, garantías y documentación. Este análisis no constituye una oferta de financiamiento ni una garantía de aprobación.

FUENTE
U.S. Small Business Administration: 7(a) program improvements / 504 loans official pages.

E-2: inversión sustancial sin mínimo federal fijo

La clasificación E-2 exige una inversión substantial en relación con el costo de la empresa, compromiso financiero real, capacidad de desarrollar y dirigir, y una empresa no marginal.

01 INVERSIÓN SUSTANCIAL

Se evalúa en relación con el costo de comprar o crear la empresa; no existe un mínimo federal fijo.

02 DESARROLLAR Y DIRIGIR

El inversionista debe demostrar control, normalmente por propiedad o control operativo.

03 EMPRESA NO MARGINAL

Debe tener capacidad presente o futura de generar más que una subsistencia mínima.

04 NACIONALIDAD ELEGIBLE

La clasificación depende de nacionalidad de país con tratado y otros requisitos migratorios.

PRECISIÓN CLAVE

USCIS no establece un monto mínimo federal fijo para E-2. Un rango de precio observado en negocios puede describir un segmento de mercado, pero no debe confundirse con un umbral migratorio.

Jorge Julián Gómez puede aportar contexto comercial e intermediación de negocios; la elegibilidad migratoria corresponde a un abogado de inmigración.

FUENTE

USCIS: E-2 Treaty Investors / substantial investment / marginal enterprise.

Reservas de Condominio y Live Local Act: dos marcos distintos

Ambos influyen en Florida, pero no deben mezclarse. Uno se relaciona con integridad/reservas de condominios; el otro con vivienda asequible y land use.

CONDOMINIOS

SIRS / reservas estructurales

- Residential condominium associations de edificios de 3+ habitable stories deben cumplir con Structural Integrity Reserve Study según la ley aplicable.
- El estudio se repite al menos cada 10 años y aborda componentes estructurales y de mantenimiento definidos por estatuto.
- La normativa puede afectar costos, reservas, assessments y percepción de riesgo de edificios existentes.

LIVE LOCAL ACT

Affordable housing / land use

- El Live Local Act está orientado a aumentar la oferta de affordable housing y contiene preemptions / incentivos de land use y zoning.
- La ley puede permitir mayor densidad/altura u otras condiciones cuando se cumplen sus requisitos de vivienda asequible.
- No es la fuente legal de las structural reserve studies de condominios.

INSIGHT CLAVE

SIRS y Live Local responden a objetivos regulatorios distintos. Mezclarlos puede llevar a conclusiones erróneas sobre costos de condominios, reservas, densidad y desarrollo.

FUENTE

Florida Statutes §718.112 (SIRS) y Florida Statutes §166.04151 / Live Local Act (affordable housing).

V

MIAMI NO ES UN SOLO SUBMERCADO

Hablar de “Miami” en abstracto oculta diferencias entre corredores financieros, industriales, residenciales y de crecimiento.

> La lectura territorial orienta las preguntas correctas; el análisis de precio, cap rate, disponibilidad y riesgo debe hacerse sobre cada activo y submercado concreto.

Seis lentes para leer el territorio

Una sinopsis estratégica de seis corredores con dinámicas distintas. Esta página orienta la lectura; cada zona podrá desarrollarse después como análisis territorial independiente.

BRICKELL / DOWNTOWN

Finanzas, oficinas, alta densidad residencial, walkability.

CAPITAL CORPORATIVO / SERVICIOS / LUJO

WYNWOOD / EDGEWATER

Uso mixto, creatividad, hospitalidad y nueva densidad.

RETAIL / MULTIFAMILY / LIFESTYLE

CORAL GABLES / GROVE

Residencial consolidado, familias y oferta limitada.

PRESERVACIÓN / ESCUELAS / PREMIUM

DORAL / HIALEAH

Logística, distribución, manufactura ligera y servicios.

MIA / IMPORT-EXPORT / INDUSTRIAL

WESTCHESTER / FLAGAMI

Corredores centrales con vivienda y comercio de proximidad.

REMODELACIÓN / SERVICIOS / ACCESIBILIDAD

HOMESTEAD / SUR

Expansión residencial y crecimiento hacia el sur.

OBRA NUEVA / PRIMERA VIVIENDA / SERVICIOS

INSIGHT CLAVE

Esta página es una sinopsis, no un análisis exhaustivo. La profundidad llegará en una serie independiente de análisis por submercado, con datos verificados y lectura específica de cada territorio.

FUENTE

Referencias territoriales: Miami DDA; City of Miami Planning; City of Doral Economic Development; Coral Gables Economic Development; City of Hialeah; City of Homestead.

Cinco fuerzas que explican el nuevo Miami

El valor del análisis aparece al conectar variables que suelen estudiarse por separado: vivienda, liquidez, capital internacional, negocios y territorio.

01

SEGMENTACIÓN RESIDENCIAL

Casas y condominios muestran niveles de inventario y poder de negociación distintos.

02

LIQUIDEZ

El peso del cash cambia la dinámica de competencia y negociación, especialmente en condos.

03

CAPITAL INTERNACIONAL

Miami no puede interpretarse solo a partir de ingresos locales; la demanda tiene una dimensión global.

04

ESTRUCTURA DE CAPITAL

Ingreso, liquidez, financiamiento y tolerancia al riesgo importan tanto como el precio del activo.

05

TERRITORIO

Brickell, Doral, Wynwood, Coral Gables, Hialeah y Homestead responden a motores económicos distintos.

INSIGHT CLAVE

La lectura profesional no consiste en buscar una variable que explique todo. Consiste en entender qué fuerza domina en cada decisión, segmento y territorio.

Qué debería llevarse el lector

Cinco conclusiones sintetizan la tesis del informe sin convertirla en una recomendación de compra o venta.

01

Miami no es un solo mercado

La dirección general importa menos que la combinación de segmento, inventario, precio y ubicación.

02

El cash sigue siendo estructural

Su peso es especialmente visible en condominios y obliga a analizar competitividad más allá de la tasa hipotecaria.

03

El ingreso ya no se entiende de una sola manera

Trabajo remoto, negocios, capital familiar y otras fuentes pueden coexistir; deben evaluarse por estabilidad y riesgo.

04

Negocio e inmueble son complementarios, no equivalentes

Una empresa operativa y un activo inmobiliario tienen flujos, riesgos, financiamiento y due diligence diferentes.

05

La geografía económica importa

Cada corredor de Miami-Dade tiene drivers propios; por eso la lectura territorial merece análisis independiente.

LECTURA JORGE JULIÁN GÓMEZ

La oportunidad no desaparece; cambia de forma. El trabajo profesional consiste en identificar dónde, para quién y bajo qué estructura tiene sentido analizarla.

Conocimiento que precede a la decisión.

Este informe aporta contexto, datos y criterio antes de que una decisión se convierta en una transacción.

CUANDO EL ANÁLISIS GENERAL YA NO ALCANZA

Jorge Julián Gómez | Consulta estratégica

Cuando una decisión requiere pasar del contexto general a un caso concreto, la consulta permite ordenar variables, formular las preguntas correctas y coordinar especialistas cuando corresponda.

miaminegociosenventa.com

Información general. No constituye asesoría legal, fiscal, migratoria, financiera ni de inversión. Verifique cada decisión con los profesionales correspondientes.

Fuentes primarias utilizadas en el análisis

Este informe prioriza fuentes oficiales, fecha de corte explícita y referencias puntuales. Las cifras se presentan con su universo y período cuando son relevantes para evitar comparaciones engañosas.

01 **MIAMI REALTORS® + RWorld**

Miami-Dade On Pace to Shatter $10M+ Up Home Sales Annual Record - datos de agosto 2026, publicado 16 Sep 2026; Profile of International Home Buyers - publicado 27 Ene 2026.

02 **Florida Department of Revenue**

Corporate Income Tax; Personal Income Tax FAQ; Homestead / Save Our Homes; CPI cap 2026.

03 **Internal Revenue Service**

Like-Kind Exchanges - Real Estate Tax Tips; Form 8824 Instructions.

04 **U.S. Small Business Administration**

504 Loans; 7(a) / 504 program guidance and change-of-ownership policy context.

05 **USCIS**

E-2 Treaty Investor guidance: substantial investment, develop and direct, marginal enterprise.

06 **Florida Senate / Florida Statutes**

§718.112 Structural Integrity Reserve Study; §166.04151 Affordable Housing / Live Local framework.

07 **Referencias territoriales oficiales**

Miami DDA; City of Miami Planning (Wynwood NRD); City of Doral Economic Development; Coral Gables Economic Development; City of Hialeah; City of Homestead.

Conceptos utilizados en el informe

Definiciones breves para mantener una lectura común. No sustituyen asesoría profesional ni la revisión de documentos específicos.

MESES DE INVENTARIO

Estimación de cuánto tardaría en absorberse el inventario activo al ritmo actual de ventas; ayuda a leer el balance entre oferta y demanda.

CASH SALE

Transacción cerrada sin financiamiento hipotecario de compra reportado en la operación.

SDE

Seller's Discretionary Earnings: medida utilizada con frecuencia en small business para aproximar el beneficio económico disponible para un propietario-operador.

CAP RATE

Relación entre ingreso operativo neto de un inmueble y su valor o precio; no incorpora por sí sola deuda, impuestos personales ni apreciación futura.

1031 EXCHANGE

Mecanismo fiscal federal que puede permitir diferir reconocimiento de ganancia en ciertos intercambios de real estate de inversión, sujeto a requisitos.

SBA 7(a) / 504

Programas de financiamiento SBA con usos y estructuras distintas; elegibilidad y términos dependen de la operación y del lender.

SIRS

Structural Integrity Reserve Study: estudio de reservas estructurales aplicable a determinados condominios bajo la ley de Florida.

E-2

Clasificación migratoria para ciertos inversionistas de países con tratado; exige, entre otros elementos, inversión substantial y una empresa no marginal.

Para cifras, reglas y elegibilidad específicas, consulte las fuentes primarias citadas y a los profesionales correspondientes.