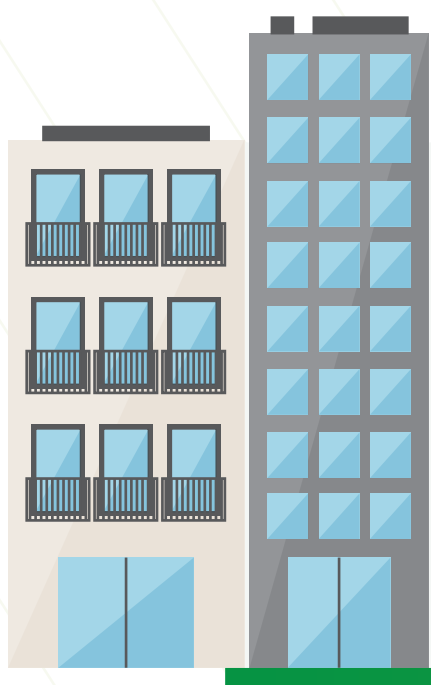


Conceptos que debes conocer si quieres invertir en un vehículo de inversión inmobiliaria:



En el mundo de las inversiones inmobiliarias, **comprender los indicadores financieros e inmobiliarios es crucial para tomar decisiones estratégicas** y evaluar el potencial de éxito de un proyecto.

En esta infografía te presentamos los indicadores clave que te ayudarán a analizar el desempeño de cualquier inversión inmobiliaria.



Indicadores financieros:

NOI:

En bienes raíces, los ingresos operativos netos (NOI) son una medida de la rentabilidad de una propiedad de inversión y se calcula restando los gastos operativos totales de los ingresos por alquileres.

Representa la cantidad de dinero que le queda al negocio después de pagar **todos los gastos** relacionados con la operación de la propiedad.



Fórmula:

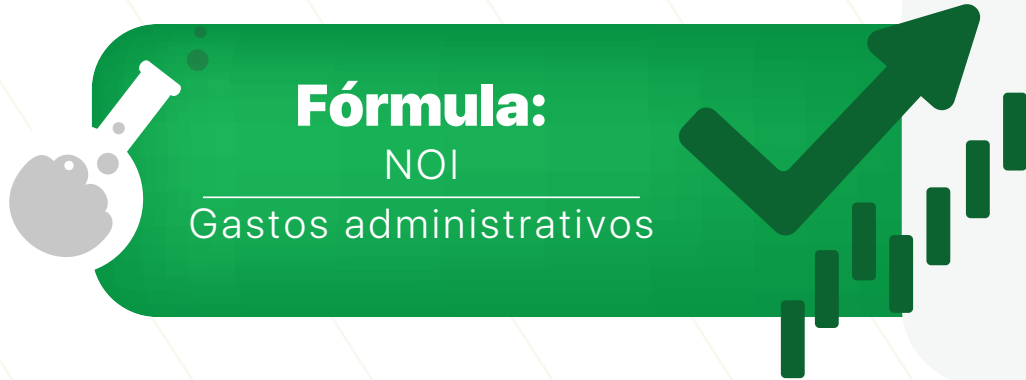
$$\frac{\text{Ingresos operacionales}}{\text{Gastos operacionales}}$$

Fórmula:

$$\frac{\text{NOI}}{\text{Gastos administrativos}}$$

EBITDA:

Evalúa la rentabilidad operativa de una empresa, es decir, cuánto dinero genera a partir de sus operaciones antes de pagar impuestos, intereses o deducir los gastos por la depreciación y amortización de sus activos.



FCD

Flujo de Caja Distribuible:



Es el flujo de caja que recibe el inversionista, luego de descontar los gastos asociados a la operación de la inversión.



Puede repartirse trimestral, semestral o anual, según lo estipulado por cada vehículo.



Un flujo de caja alto indica que la inversión genera más ingresos que gastos, lo que significa que es rentable.



Fórmula:

$$\frac{\text{Flujo de caja distribuible}}{\text{Valor del título}}$$

DIVIDEND YIELD:

Porcentaje de los rendimientos generados por el negocio en un periodo en relación al valor de la inversión en el mismo periodo expresado en términos de una tasa efectiva anual efectiva anual.



AUM'S:

Assets Under Management por sus siglas en inglés. Se refiere a los **activos bajo administración**.

GLA:

Área arrendable de los activos sobre la cual se negocian las condiciones del contrato de arrendamiento.

Indicadores inmobiliarios

Vacancia física:

Área arrendable del portafolio que no tiene vigente un contrato de arrendamiento, por tanto, no se encuentra ocupada.

Fórmula:

$$\frac{\text{m}^2 \text{ vacantes}}{\text{m}^2 \text{ totales}}$$

Vacancia económica:

Corresponde a los ingresos que el portafolio deja de percibir debido a la desocupación parcial o total de un activo.

Fórmula:

$$\frac{\text{Ingresos potenciales del área vacante}}{\text{Ingresos potenciales totales}}$$

Cap rate:

Mide la rentabilidad de una inversión inmobiliaria y evalúa la capacidad de generación de utilidad operacional del activo en relación con el valor del mismo.

Fórmula:

$$\frac{\text{NOI}}{\text{Valor del activo}}$$