



PRIMUS

PRIMUS CRE GROUP — ADVANCED MARKET INTELLIGENCE

Análisis Experto del Broker

3120 Aqua Virgo Loop, Orlando, FL 32837

16 de mayo de 2026

Yude González

Broker & CEO · PRIMUS CRE Group · Florida

primuscregroup.com

ANÁLISIS DETALLADO

Mi Lectura del Análisis

Esto es un townhouse de construcción reciente (2020), 4 dormitorios, 3 baños, con garaje de 2 espacios en el ZIP 32837 de Orlando — un perfil de producto que tiene demanda real tanto de familias como de inversores. El precio de mercado a \$407,000 lo pone justo por debajo de la mediana del ZIP (\$415,000), lo que crea cierto espacio de conversación. La señal que más me llama la atención es el salto agresivo en impuestos: de \$2,399 en 2021 a \$5,729 proyectados en 2025. Eso no es un detalle — es una conversación obligatoria con el buyer desde el día uno.

El Valor de Mercado

El estimado de mercado es \$407,000, con un rango de \$367,000 a \$446,000. El spread es del 19.4%, que técnicamente cae en la zona de variabilidad moderada — esperado para un townhouse con pocos comparables directos. El modelo tiene un score de 81/100 con 6 comps, calificado como HIGH confidence, así que el valor central es defendible aunque el rango es amplio. El precio por pie cuadrado implícito ronda los \$204/sqft, por debajo de la mediana del ZIP (\$228/sqft) — lo que sugiere que hay upside si la propiedad se presenta bien o si el mercado continúa absorbiendo inventory.

El Mercado en Este ZIP

El ZIP 32837 muestra un mercado con 274 listings activos, mediana de precio en \$415,000 y días en mercado de 53 días — ritmo moderado, no está caliente ni frío. Con 28 nuevos listings recientes, hay movimiento constante de inventory. La tasa del 30-year fixed al 6.36% (al 14 de mayo de 2026) sigue siendo el principal freno a la demanda: el ingreso requerido para calificar supera los \$112K, lo que filtra compradores. El buyer que llega hoy a este rango de precio es calificado y con intención real.

La Propiedad

Cuatro dormitorios, 3 baños, 1,991 sqft, construcción 2020, 2 plantas, garaje de 2 espacios — producto moderno con poco desgaste. El valor catastral oficial del condado es \$363,700, con un assessed value de \$349,327 y taxable value de \$349,327. Sin homestead activo, lo que significa que este propietario no goza

del cap del 3% Save Our Homes — y se ve claramente en el historial fiscal: los impuestos pasaron de \$2,399 (2021) a \$5,729 en 2025, un incremento del 139% en cuatro años. Esa carga fiscal ya está "madura" y relativamente estabilizada, pero hay que presentársela clara al buyer. Recomiendo verificar el historial de ventas registradas y la posición de equity directamente con la oficina del Property Appraiser del condado durante el due diligence.

Owner Intelligence

El registro público no expone el nombre del propietario en este parcel; recomiendo verificarlo directamente con el Property Appraiser antes del cierre.

Dicho esto, hay señales útiles: sin homestead activo y con un perfil fiscal que muestra valuaciones en ascenso desde 2021 sin ajuste de cap, es probable que el propietario sea un inversor o propietario no-residente — no un owner-occupant con apego emocional. Eso es palanca. Un propietario inversor que ve impuestos anuales de \$5,700+ sin homestead tiene incentivo económico concreto para salir. La estrategia: ancla la oferta cerca de \$395,000–\$400,000, fundamentada en los días en mercado del ZIP (53 días) y el diferencial de \$/sqft. Un inversor transaccional responde a números, no a emociones.

Walkability, Schools & Ubicación

Walk score de 14 y bike score de 31 — esta zona es prácticamente dependiente del carro. No hay dato de transit disponible. El buyer objetivo aquí no es un urbanita; es una familia con vehículo propio o un inversor que rentará a una familia suburban. Las escuelas más cercanas incluyen IQVillage y Greenacres Country Day School (públicas, a 1.4–1.5 millas) y Regency Christian Academy (privada, 1.7 millas). La zona de flood es X — fuera de SFHA — lo que elimina la obligación de flood insurance federalmente requerida y simplifica el financing. Ventaja concreta.

El Rental Side — Lente de Investor

La renta estimada es \$2,370/mes, con rango de \$1,930 a \$2,810. El mercado de alquiler del ZIP muestra una mediana de \$2,295/mes — esta propiedad está por encima, lo que tiene lógica dado el tamaño y modernidad. El rent-to-price ratio es de 0.58% ($\$2,370 \div \$407,000$) — lejos de la regla del 1%, lo que es estándar en mercados de apreciación como Orlando. El DSCR es 0.90, por debajo de 1.0 — esto significa que la renta no cubre el PITI completo con 20% down. Como pure rental deal en financiamiento convencional, tiene fricción. Funciona mejor para un buyer que combina ocupación con eventual conversión

a rental, o para un inversor con más down payment.

Affordability Concreta

Con 20% de down payment sobre \$407,000:

- Loan amount: \$325,600
- P&I mensual (30-year @ 6.36%): \$2,028
- Impuestos mensuales: \$477
- HOI mensual: \$119
- HOA mensual: pendiente de confirmar — recomiendo verificar con el condado o el seller si existe asociación y su cuota, ya que impacta directamente el PITI.
- PITI mensual estimado: \$2,624
- Ingreso requerido al 28% DTI: \$112,457 anuales
- Cash-to-close estimado: \$93,610

Todos los cálculos financieros son estimados y pueden variar según el perfil del cliente, crédito, down payment, tasa, tipo de préstamo, mortgage insurance, costos reales de cierre y la intención de ocupación, ya sea residencia principal o inversión.

Mis 3 Recomendaciones Tácticas

1. Confirma el HOA antes de cualquier oferta. El JSON muestra \$0 de HOA pero con un townhouse de 2020 en un desarrollo organizado, eso es inusual. Llama directamente al seller o verifica con el Property Appraiser del condado si existe una asociación activa y su cuota mensual. Un HOA de \$200–\$300/mes movería el PITI a \$2,800–\$2,900 y cambia el perfil de affordability y el DSCR del deal.
2. Usa el historial de impuestos como herramienta de negociación. Los \$5,729 anuales (sin homestead) son un argumento real para justificar una oferta de \$395,000–\$400,000. Si el buyer califica para homestead, hay que calcularle la proyección con el cap del 3% Save Our Homes sobre el assessed value actual — eso mejora la historia fiscal a largo plazo y fortalece la decisión de compra.
3. Valida la última venta registrada y la posición de equity del propietario con el Property Appraiser de Orange County antes del cierre. El qualified sale history no está en el registro público disponible, y conocer el basis del propietario te dice cuánto margen tiene para negociar — un inversor que compró en 2020–2021 en un mercado pre-boom probablemente tiene equity suficiente para ceder 2–3% de precio sin romper el deal.

CIERRE Y RECOMENDACIONES

- 1. Confirma el HOA antes de cualquier oferta. El JSON muestra \$0 de HOA pero con un townhouse de 2020 en un desarrollo organizado, eso es inusual. Llama directamente al seller o verifica con el Property Appraiser del condado si existe una asociación activa y su cuota mensual. Un HOA de \$200–\$300/mes movería el PITI a \$2,800–\$2,900 y cambia el perfil de affordability y el DSCR del deal.
- 2. Usa el historial de impuestos como herramienta de negociación. Los \$5,729 anuales (sin homestead) son un argumento real para justificar una oferta de \$395,000–\$400,000. Si el buyer califica para homestead, hay que calcularle la proyección con el cap del 3% Save Our Homes sobre el assessed value actual — eso mejora la historia fiscal a largo plazo y fortalece la decisión de compra.
- 3. Valida la última venta registrada y la posición de equity del propietario con el Property Appraiser de Orange County antes del cierre. El qualified sale history no está en el registro público disponible, y conocer el basis del propietario te dice cuánto margen tiene para negociar — un inversor que compró en 2020–2021 en un mercado pre-boom probablemente tiene equity suficiente para ceder 2–3% de precio sin romper el deal.

Yude González

Yude González

Broker & CEO · PRIMUS CRE Group · Florida

primuscregroup.com

AVISO LEGAL

Este documento ha sido preparado por PRIMUS CRE Group con fines exclusivamente informativos y no constituye asesoramiento financiero, legal, contable ni de inversión. Las estimaciones de valor, renta y condiciones de mercado son aproximaciones sujetas a cambio y no garantizan resultados. El destinatario debe verificar la información de forma independiente y consultar a profesionales licenciados antes de tomar decisiones inmobiliarias. PRIMUS CRE Group no asume responsabilidad por decisiones tomadas con base en este análisis.