



APOSTOLIC ASSEMBLY OF THE FAITH IN CHRIST JESUS

Taller Con El Secretario General: Protejamos La Misión De La Iglesia
"Entendiendo las Condiciones del Mercado Inmobiliario Comercial: Tiempo de Ahorrar"
Presentado por el Ministro Gabriel González, *Administrador de Bienes Raíces*

FUNDAMENTO BÍBLICO

1. La Sabiduría de José y la Planificación Administrativa

- a. **Génesis 41:28–36** – *“Busque ahora Faraón un hombre prudente y sabio, y póngalo al frente de la tierra de Egipto... Recojan todo el alimento de estos buenos años que vienen, y almacenen el grano... para que el país no perezca de hambre.”*
- b. José, mediante la sabiduría de Dios, implementó un plan para ahorrar durante los años de abundancia y así sobrevivir la hambruna. Es un poderoso modelo de administración, previsión y manejo de recursos.

2. La Sabiduría de la Hormiga

- a. **Proverbios 6:6–8** – *“Ve a la hormiga, oh perezoso, mira sus caminos, y sé sabio; la cual no teniendo capitán, ni gobernador, ni señor, prepara en el verano su comida, y recoge en el tiempo de la siega su mantenimiento.”*
- b. Aun las criaturas con poder y conocimiento limitados entienden la necesidad de prepararse con anticipación. Dios anima a su pueblo a observar y aprender de esta sabiduría natural.

3. Calculando el Costo

- a. **Lucas 14:28–30** – *“Porque ¿quién de vosotros, queriendo edificar una torre, no se sienta primero y calcula los gastos, a ver si tiene lo que necesita para acabarla?”*

- b. Jesús utiliza una metáfora financiera para enseñar la importancia de calcular el costo y estar preparados antes de iniciar una tarea o inversión.

ENTENDIENDO EL MERCADO INMOBILIARIO COMERCIAL (CRE)

El término “Mercado CRE” se refiere al Mercado de Bienes Raíces Comerciales, en contraste con el Mercado Residencial. Las propiedades de iglesias se consideran propiedades de “**uso especial**” y caen bajo la categoría del Mercado CRE. A continuación, **algunas diferencias:**

1. Propósito y Uso

- a. **CRE:** Uso comercial o de inversión (oficinas, centros comerciales, almacenes, multifamiliares de 5+ unidades, iglesias).
- b. **Residencial:** Uso habitacional (casas unifamiliares, condominios, dúplex y edificios pequeños hasta 4 unidades).

2. Métodos de Valoración

- a. **CRE:** Se basa en el potencial de ingresos (NOI y tasa de capitalización).
- b. **Residencial:** Se basa en análisis comparativos de mercado (CMA).

3. Financiamiento y Préstamos

- a. **CRE:** Préstamos más grandes y complejos, a corto plazo, enfocados en el rendimiento del inmueble y la estabilidad del prestatario.
- b. **Residencial:** Hipotecas de 30 años, más sencillas, basadas en el historial crediticio personal.

4. Evaluación de Riesgo

- a. **CRE:** Mayor riesgo debido a ciclos de mercado, vacancia y sensibilidad económica.
- b. **Residencial:** Menor riesgo, demanda más estable.

5. Regulación y Zonificación

- a. **CRE:** Regulaciones estrictas, zonificación específica, normas ADA, y medioambientales.

- b. **Residencial:** Menos complejo, regulado por códigos de vivienda locales.

6. Impulsores del Mercado

- a. **CRE:** Influenciado por indicadores económicos nacionales, tasas de interés, crecimiento empresarial.

- b. **Residencial:** Influenciado por demografía, ingreso, políticas gubernamentales.

7. Liquidez

- a. **CRE:** Menor liquidez, más tiempo para vender.

- b. **Residencial:** Mayor liquidez, mercado más amplio.

8. Impacto de las Condiciones Económicas

- a. **CRE:** Muy sensible a recesiones.

- b. **Residencial:** Más resiliente — la gente siempre necesita dónde vivir.

CONDICIONES ACTUALES DEL MERCADO

Debemos entender cómo las condiciones actuales afectan nuestro portafolio inmobiliario eclesiástico y nuestra estabilidad financiera.

Nota: *Debido a la volatilidad de la economía estadounidense, afectada por numerosos factores geopolíticos, las condiciones del mercado pueden cambiar rápidamente de un día para otro. Esta es una de las principales razones por las que los reguladores y suscriptores están endureciendo las restricciones a los préstamos comerciales.*

1. Panorama Macroeconómico

- a. **Tasas de Interés e Inflación:** En 2025, la tasa de referencia se mantiene en 4.5%. Aunque se anticipan recortes, la incertidumbre económica impide avances firmes.
- b. **Vencimientos de Préstamos:** Se vencen \$600 mil millones anualmente hasta 2028. Las tasas actuales superan las de los préstamos vencidos, dificultando el refinanciamiento.
- c. **Impacto en Iglesias:** Las tasas subieron a 6-8.5%, lo cual incrementa el pago mensual. Los prestamistas son ahora más selectivos.

2. Préstamos Específicos para Iglesias

- a. **Tendencias Pre-Pandemia:** En 2019, cerraron 4,500 iglesias protestantes y solo se abrieron 3,000.
- b. **Aceleración Pandémica:** Hasta 7,700 iglesias cerraban anualmente hasta 2020; estas cifras podrían duplicarse en la próxima década.
- c. **Disminución de Membresía:** En 2025, solo el 47% de los estadounidenses pertenece a una iglesia (antes era más del 70% en 2015).
- d. **Impacto en Iglesias:** A pesar del crecimiento interno, los prestamistas ven el sector como riesgoso y menos rentable. Prefieren edificios reutilizables (almacenes, oficinas).

NORMATIVA: PRÉSTAMOS A IGLESIAS Y ORGANIZACIONES SIN ÁNIMO DE LUCRO

Debido a estas condiciones de mercado, el panorama normativo de los préstamos sin ánimo de lucro ha cambiado drásticamente en los últimos 2-3 años. Los siguientes factores son ahora retos a los que nos enfrentamos como organización, y respaldan aún más nuestra urgencia por entrar en una época de ahorro y preparación financiera para nuestro futuro:

1. Mayor Supervisión

- a. **Percepción de Riesgo:** Las iglesias dependen de donaciones e ingresos fluctuantes.

- b. Medidas Regulatorias:** Mayor escrutinio de bancos sobre préstamos a organizaciones sin fines de lucro.
 - 2. Retos con las Propiedades**
 - a. Costos de Mantenimiento:** Edificios viejos requieren inversión en mejoras.
 - b. Asegurabilidad:** Riesgos más altos hacen más difícil conseguir seguro.
 - c. Carga Inmobiliaria:** El alto costo reduce recursos para el ministerio.
 - 3. Prácticas de Préstamos**
 - a. Subida de Estándares:** Se exige mayor documentación y prueba de ingresos sostenibles.
 - b. Menos Aprobaciones:** Menos préstamos aprobados; algunas instituciones se retiran del sector.
 - c. Tasas Más Altas:** Aumentan los intereses y requerimientos de depósitos
-

CAPACIDAD DE PRÉSTAMO DE LA ASAMBLEA APOSTÓLICA

Actualmente, la Asamblea Apostólica tiene una cartera de deuda total de aproximadamente 40.8 millones de dólares. Este número está aumentando a medida que se plantan nuevas iglesias, se refinancian edificios antiguos y muchos pastores tienen el deseo y la visión de crecer.

- En el mercado actual de CRE, el **coste medio** de adquisición de un edificio moderno con capacidad para 150-200 personas es de aproximadamente 1,2 millones de dólares.
- El **coste medio** de construir un edificio nuevo desde cero, con capacidad para 150-200 personas, es de unos 2,5 millones de dólares.
- Para poner estas cifras en perspectiva, esto significa que si sólo 10 iglesias quisieran construir un nuevo edificio, estaríamos añadiendo aproximadamente entre 8,5 y 10 millones de dólares a nuestro ratio de endeudamiento.

¿Por qué es importante?

Como organización, tenemos **una capacidad de endeudamiento limitada** basada en nuestra actual evaluación de riesgos y en los ratios DCSR (deuda-ingresos).

A partir de abril de 2025, hemos maximizado nuestra capacidad de endeudamiento actual. Esto significa que, actualmente, la obtención de nuevos préstamos no sería factible, sin un cambio sustancial en nuestros ingresos o condiciones económicas. Por este motivo, la Mesa Directiva Nacional y el Cuerpo Episcopal han aprobado **una moratoria temporal** que se evaluará trimestralmente.

PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA Y RECOMENDACIONES

Entendemos que esta es la realidad de nuestra actual situación financiera como organización. Aunque estas condiciones son serias, confiamos en que Dios está en control de Su Iglesia y de la economía de la Iglesia. Al igual que José, debemos pedir a Dios sabiduría y guía para planificar y ahorrar durante esta época económica más dura para nuestra iglesia. Las siguientes recomendaciones han sido hechas para ayudar a nuestra organización y a las iglesias locales:

1. **Fortalecer las reservas financieras:** Trabajar duro para reducir los gastos innecesarios y aumentar los ingresos financieros. Utilizar métodos de recaudación de fondos y fomentar el diezmo y las ofrendas fieles para sostener la posición financiera de la iglesia. Encontrar maneras de aumentar consistentemente los ingresos mensuales hará más fácil que los prestamistas aprueben nuevos préstamos en el futuro.
2. **Transparencia financiera:** Mantener registros financieros detallados, utilizando el sistema ARIS en línea, y demostrar flujos de ingresos consistentes para construir la confianza de los prestamistas.
3. **Evitar grandes compras:** Si es posible, evitar compras grandes e innecesarias que podrían afectar negativamente a los ingresos netos globales y evitar a toda costa nuevas deudas.
4. **4. Considerar soluciones alternativas de crecimiento:** Si una iglesia está creciendo más allá de la capacidad actual de su edificio, considere remedios alternativos temporales de crecimiento, tales como: realizar más de un servicio; establecer una meta de fondos para el edificio y ahorrar colectivamente; compartir el templo con una congregación más pequeña para aumentar los ingresos.
5. **Considerar opciones de arrendamiento:** En un entorno de préstamos estrictos, el arrendamiento de propiedades puede ofrecer una alternativa más flexible y menos intensiva en capital, como medida temporal.

CONCLUSIÓN

Aunque estas condiciones económicas han afectado a nuestras iglesias a nivel local y organizativo, entendemos que esto es sólo por una temporada. **Eclesiastés 3:1** dice: *“Para todo hay una temporada, y un tiempo para cada asunto bajo el cielo...”*.

Creemos que en este momento, estamos siendo desafiados a ser más prudentes, cuidadosos y sabios con nuestras inversiones; creemos que es tiempo de ahorrar. Con la ayuda del Señor, soportaremos esta temporada de dificultades económicas, y finalmente el propósito y el plan de Dios prevalecerán cuando Él le dé la victoria a Su Iglesia.

“ Todo lo puedo en Cristo que me fortalece.” - Filipenses 4:13