

GUÍA PARA
INVERSORES INMOBILIARIOS

FLORIDA - USA



URBANUS
ASESORES INMOBILIARIOS • USA

ÍNDICE

El Mercado Inmobiliario en la Florida	2
Cómo Comprar una Propiedad	3
Ventajas y Desventajas de una Llc	4
Cómo Pagar su Propiedad	5
El Agente de Bienes Raices - Realtor	6
Las Regulaciones Impositivas	7
La Oferta de Compra	7
El Proceso de Compra	8
Día de Cierre o Traspaso de la Propiedad	9
Toma de posesión de la nueva Propiedad	10
Administración de la Propiedad para Renta	11

1

EL MERCADO INMOBILIARIO EN FLORIDA

El estado de Florida es una enorme oportunidad para las inversiones inmobiliarias, ya que reúne una serie de **condiciones excepcionales** que la hacen uno de los destinos de inversión más atractivos del mundo.

Tiene una economía importante

1 TRILLÓN
DE DOLARES EN 2019

Su población tiene altos ingresos

U\$D 51.000
PBI PER CAPITA EN 2019

Poseé una gran población permanente



21 MILLONES
de habitantes



Recibe

160 MILLONES
DE TURISTAS AL AÑO



**EL MERCADO INMOBILIARIO
ES GIGANTE**
CON OPORTUNIDADES PARA TODOS
LOS PERFILES DE INVERSORES

Inversiones Inmobiliarias de Extranjeros

U\$D 24.000
MILLONES DE DOLARES EN 2019

Operaciones Inmobiliarias

510.000
EN COMPRA/VENTA DE VIVIENDAS
RECIDENCIALES EN 2019

2

CÓMO COMPRAR UNA PROPIEDAD



Los **extranjeros** que no residen en los Estados Unidos pueden comprar propiedades en USA. Para ello **deben tener pasaporte y visa de turista vigente.**

Se puede comprar una propiedad como persona física o a través de una sociedad comercial constituida en los EEUU (Corp. o LLC).

Si escoge una **LLC**, la sociedad puede proteger la propiedad de los impuestos sobre donaciones y herencia, limitar la responsabilidad civil en caso de demanda si ocurre un accidente y evitar la retención de impuestos a las ganancias obligatoria para extranjeros al momento de vender.

Contamos con el **servicio de estudios contables y jurídicos**, con profesionales de amplia trayectoria que gestionan dando respuestas inmediatas.



VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE UNA LLC

VENTAJAS

- Limita la responsabilidad de los directivos y Miembros ya que ante cualquier demanda personal contra la LLC, sólo responde con los bienes de la LLC y nunca con los bienes personales de los miembros.
- Gestión flexible.
- Puede elegirse el Estado en el que se registre.
- Buena protección de la privacidad.
- Flexibilidad para asignar ganancias y pérdidas a los miembros.
- Reduce considerablemente el impuesto sobre donaciones y herencia.

DESVENTAJAS

- Restricciones de transferibilidad: se requiere el consentimiento de los socios (puede también ser una ventaja).
- Tiene costo de Formación y papeleo, así como gastos anuales de Mantenimiento / Renovación y servicio de Register Agent.
- Debe llevar registro de reuniones o libro de actas.

3



CÓMO PAGAR SU PROPIEDAD

Los **extranjeros no residentes** que compran una propiedad residencial en Florida por lo general realizan sus operaciones en efectivo, debiendo asegurarse de que sus fondos estén completos y disponibles en un banco en los Estados Unidos o que podrá transferirlos en tiempo y forma desde una entidad bancaria en su país de residencia.

Por otra parte, existe la posibilidad de obtener financiamiento generalmente aportando a partir del 40% del valor del inmueble y con un monto mínimo del crédito de U\$D 100.000. Hay compañías de crédito que ofrecen préstamos hipotecarios para extranjeros no residentes.

Los planes de financiamiento son varios y las cotizaciones varían dependiendo de la solidez financiera del comprador y del tipo de propiedad que desea adquirir.

4

Nuestro equipo está integrado por un agente de bienes raíces matriculado en la Florida, **con vasta experiencia en atención de inversores extranjeros**, y miembro de una importante red de contactos en los principales puntos del estado.

En los Estados Unidos todos los realtors tienen acceso al mismo sistema de Servicio de Listado Múltiple (MLS) y pueden realizar las gestiones necesarias para llevarle a Ud. a cualquier propiedad.

Nuestro realtor está disponible para atender sus consultas e inquietudes en el momento que nos necesite.

EL AGENTE DE BIENES RAICES – REALTOR



5

LAS REGULACIONES IMPOSITIVAS

Si decide comprar una propiedad a través de una LLC se **necesita abrir una cuenta bancaria comercial** y se deben presentar declaraciones de impuestos federales y estatales anualmente.

Omitir o demorarse en el cumplimiento de estos deberes es considerado una falta para el Servicio de Rentas Internas (IRS) y generalmente conlleva la aplicación de multas.

Podemos asistirlo para la apertura de cuentas bancarias en las principales entidades financieras de USA.

LA OFERTA DE COMPRA

Una vez elegida la propiedad que se desea comprar, nuestro agente de bienes raíces preparará la oferta de compra que se materializa a través de un contrato de compra-venta.

Antes de realizar la oferta se revisan todos los detalles de la compra, el monto de los impuestos de la propiedad, los costos de mantenimiento, y también es aconsejable, en caso de ser un edificio, recabar información sobre la administración y consorcio del edificio para familiarizarse con el proceso de aplicación y los estatutos y reglas de la comunidad.

Se incluyen cláusulas para rescindir el contrato en caso de no cumplir con las expectativas acordadas. La oferta de compra-venta se realiza con un depósito de buena fe (generalmente el 3% al 5% del precio acordado), que se deposita en una cuenta custodia del estudio de títulos (escribanía), denominada **"escrow account"**.



EL PROCESO DE COMPRA

7

Una vez aceptada la oferta y vigente el contrato, **se coordinan las Inspecciones técnicas de la propiedad.**

Una inspección es un examen objetivo de la estructura y sistemas de una propiedad, realizado por técnicos matriculados, en la que se revisan todos sus componentes: construcción, techos, plomería, electrodomésticos, sistema eléctrico, calefacción, aire acondicionado, aislamiento y ventilación; para luego hacer un informe detallado con el resultado.

Si bien no es obligatorio hacer estas inspecciones, sugerimos a nuestros clientes realizarlas ya que nos permiten conocer el verdadero estado de la propiedad, disminuyendo al máximo los riesgos de una mala compra. Los resultados de estas inspecciones pueden dar lugar a revisiones, contraofertas y hasta cancelación misma del contrato.

El contrato de compra-venta es un documento legal, con varias fechas de expiración, las cuales tienen que ser cumplidas tal como fueron estipuladas para evitar penalidades y la cancelación del mismo.

Una vez finalizada cualquier negociación adicional entre el comprador y el vendedor como consecuencia de la inspección, comienza formalmente el proceso de transferencia de la propiedad. Este proceso es complejo y requiere de la asistencia de varios profesionales y varios pasos.



DIA DE CIERRE O TRASPASO DE LA PROPIEDAD

8

La culminación del proceso de compra de una propiedad es el **Día del Cierre (Closing Day)**.

En este día se formalizan el pago y la transferencia de la Propiedad con entrega de llaves. El comprador debe haber transferido los fondos restantes a la cuenta custodia al menos un día antes de la fecha de cierre.

Adicionalmente, existen cargos vinculados a la transferencia llamados Gastos de Cierre que deben cancelarse en esta instancia y que incluyen el análisis y seguro del título de propiedad, tasas legales y registro del nuevo título, que puede agregar hasta un 3% al costo final.

La escribanía es la autoridad encargada de distribuir los fondos a las partes correspondientes. No se hace intercambio entre el comprador y el vendedor, todo se hace a través de la compañía de títulos o escribanía.

Una vez consumado el pago, se realiza la entrega de llaves, controles para acceso, y todas las garantías de la vivienda, la alarma, las garantías de los electrodomésticos y la lista de los proveedores de servicio.

9

TOMA DE POSESION DE LA NUEVA PROPIEDAD

El nuevo dueño y/o su realtor se presentan en la propiedad y se realiza una **Inspección Final (Final Walkthrough)** generalmente el día antes del cierre o esa misma mañana, en la que se verifica que todo dentro de la propiedad se encuentre en las mismas condiciones acordadas en el contrato de venta, (roturas, humedades, faltantes de equipamiento, etc).

En caso de tratarse de una propiedad ubicada en una comunidad o un edificio, se deben completar todos los requisitos formales exigidos por la administración para lograr la registración del nuevo titular del inmueble.

Finalmente, toda la operación de compra concluye con **la recepción del Título y el Seguro de Título de la propiedad**, que en general ocurre dentro del mes siguiente al Closing Day.

10

ADMINISTRACIÓN DE LA PROPIEDAD PARA RENTA

A partir de tomar posesión de la nueva propiedad, se puede contratar el servicio de **Administración de Propiedad (Property Management)** que se encargará de gestionar el inmueble de acuerdo a las pautas y condiciones previamente acordadas con el propietario.

Contamos con un selecto y comprometido grupo de profesionales asociados que prestan los servicios de alquiler y administración de propiedades, consistente en:

- Gestión de refacciones y mantenimiento para la puesta a punto de la unidad.
- Publicación y visitas.
- Búsqueda de antecedentes y referencias de interesados.
- Traspaso y entrega de llaves.
- Cobro de renta y pago de gastos e impuestos.
- Depósito en la cuenta bancaria.
- Confección de reportes mensuales y acceso al portal de propietarios.
- Atención de contingencias de inquilinos.



URBANUS
ASESORES INMOBILIARIOS • USA