

GUÍA DEL COMPRADOR

Johnny Castro

Agente Inmobiliario Internacional

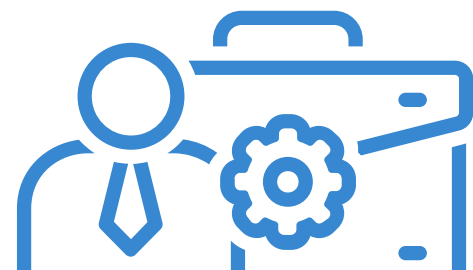


¿COMPRAR A NOMBRE DE UNA PERSONA O A NOMBRE DE UNA COMPAÑÍA?

Durante la última década las compañías de responsabilidad limitada (Limited Liability Company – LLC) se han convertido en la estructura de empresa preferida para adquirir propiedades en los Estados Unidos pero a pesar de los beneficios que ofrece una LLC, no es necesariamente la mejor forma de adquirir bienes raíces para todas las personas. Para muchos inversionistas, ante la posibilidad incierta de una demanda, el costo de crear y mantener una compañía no vale la pena.

BENEFICIOS DE COMPRAR A TRAVÉS DE UNA LLC

- 1** Protege al dueño de posibles reclamaciones relacionadas a la propiedad. Es decir, en caso de producirse una reclamación, solamente pueden realizarla en contra de ese patrimonio y no en contra de sus otros bienes o activos personales.
- 2** Permite deducir los gastos generados por dicho patrimonio.
- 3** Concede a los propietarios librarse del doble impuesto tanto en ingreso creado por renta, como en la revalorización de la propiedad. Por lo tanto las ganancias generadas serán pagadas únicamente por la compañía y no en la distribución de esas ganancias a los dueños.
- 4** Se pueden evitar impuestos de sucesión, esto quiere decir que al fallecer el propietario de la LLC, la entidad legal no desaparece y reduce de esta forma la cantidad de impuestos por herencia.
- 5** Si la entidad está formada únicamente por un miembro (Single-Member) se pueden lograr deducir los intereses del préstamo hipotecario.



6

Las compañías de responsabilidad limitada suelen pagar una tasa menor de registro y de mantenimiento.

7

A diferencia de otro tipo de corporaciones, un extranjero no residente sí puede formar una LLC.

8

Gran flexibilidad en la distribución de las ganancias.

¿DEBO ABRIR UNA LLC POR CADA PROPIEDAD?

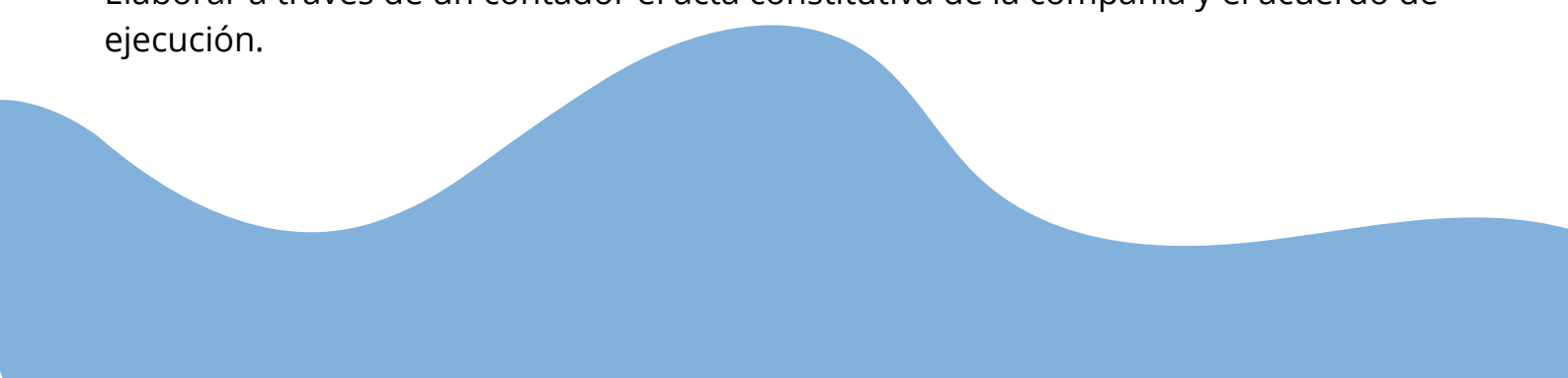
La mayor protección se puede obtener a través de la formación de una LLC por cada propiedad. De esta manera el inversionista limita el compromiso legal por cada una de ellas. Si existen diversas propiedades bajo la misma LLC, la responsabilidad de una podría exponer a las demás. Por el contrario, si cada LLC es dueña de una propiedad, la obligación máxima estará sujeta solamente a ésta.

Sin embargo, a causa de los costos de apertura, administración y mantenimiento de múltiples LLC, es común que los inversionistas mantengan varias propiedades bajo una misma compañía de responsabilidad limitada.

COSTOS ESTIMADOS DE UNA LLC

- Precio de apertura alrededor de \$400 - \$700 dólares.
- Costo de renovación anual oscila aproximadamente entre \$200 dólares en la Florida a \$400 dólares en Delaware.
- Los honorarios del contador por administración y declaración anual de impuestos dependen del servicio y estructura que solicite cada cliente. En la Florida deben hacerse antes del 1ro de Mayo de cada año mientras que en Delaware antes del 1ro de Junio de cada año.

¿QUÉ SE NECESITA PARA ABRIR UNA COMPAÑÍA DE RESPONSABILIDAD LIMITADA?

- Nombre que se pretende utilizar.
 - Una dirección postal en los Estados Unidos.
 - Nombres de los accionistas (pueden ser esposa y esposo).
 - Elaborar a través de un contador el acta constitutiva de la compañía y el acuerdo de ejecución.
- 

¿CUÁNTO SE DEMORA EL PROCESO DE APERTURA?

El proceso toma de 3 a 5 días laborables en la Florida y de 5 a 7 días laborables en Delaware.

LLC DE LA FLORIDA VS. DELAWARE

La diferencia fundamental entre una y otra es la privacidad:

- En la Florida es de registro público.
- En Delaware la información es anónima.

COMPRÉ A NOMBRE PERSONAL, ¿PUEDO TRANSFERIRLA A UNA LLC?

- Es importante determinar qué hacer antes de realizar la transacción, sin embargo, si ya la realizó a nombre personal, a pesar de que es posible transferir la propiedad, es fundamental que se asesore con un contador y/o abogado para analizar su caso específico y poder definir las posibles implicaciones legales y financieras.

Entre ellas es conveniente precisar:

- Si aplica el Firpta (pago de impuestos para inversionistas extranjeros).
- Costos de transferencia.
- Si esa transferencia es considerada como una venta.

NOTA LEGAL

Estas disposiciones son complicadas y requieren de la pericia de un contador público y/o abogado de bienes raíces para evaluar las posibles implicaciones. En ningún momento debe tomarse esta información como asesoría.

¿DEBO ASEGURAR MI PROPIEDAD?

¿NECESITO SEGURO?

Específicamente en las propiedades, el seguro provee protección contra desastres, sin embargo, sin importar de qué tipo sean, éstos son poco apreciados hasta que se necesitan. Por lo tanto, la decisión de tener un seguro en la propiedad, de salud, carro, etc. depende de la tolerancia al riesgo de cada persona.

¿DE QUÉ ME PROTEGE EL SEGURO?

Existen diferentes pólizas, sin embargo, las coberturas más importantes para la protección de la propiedad son:

- La estructura interna y/o externa.
- Objetos personales.
- Daños a terceras personas (accidentes dentro de la propiedad).
- Afectaciones a otras propiedades (en caso de condominios).

¿QUÉ SEGURO NECESITO?

Existen muchas variaciones y no todos los propietarios necesitan o buscan el mismo tipo de cobertura. Por lo tanto, es conveniente precisar la garantía de la póliza, sus restricciones y exclusiones para cubrir sus eventuales riesgos.

Los tres elementos más importantes para tomar la decisión del tipo de protección que necesita, son:

- **Uso de la propiedad:**
 - Inversión con el objetivo de rentar:
 - Responsabilidad civil:
 - Protege contra acciones legales y gastos médicos en caso de que alguien resulte herido en su propiedad.

- Protección contra daños a otras propiedades.
- Objetos personales y la parte interna de la propiedad (piso, paredes, techos, instalaciones eléctricas, aparatos o aire acondicionado).
- **Residencia principal:**
 - Objetos personales y la parte interna de la propiedad (piso, paredes, techos, instalaciones eléctricas, aparatos o aire acondicionado).
- **Ubicación**
 - Si se encuentra en área de inundación (requerido por el gobierno y por las compañías de financiamiento).
 - En zona propensa a huracanes (puede ser una póliza opcional).
- **Tipo de propiedad**
 - Casa y Town Homes:
 - Protección estructural, inundación, catástrofe y huracanes.
 - **Condominio:**
 - Usualmente los edificios tienen una póliza general (Master Policy) que cubre la estructura y áreas comunes contra inundación y desastres.
 - Objetos personales y la parte interna de la propiedad (piso, paredes, techos, instalaciones eléctricas, aparatos o aire acondicionado).
- **Número de propiedades**
 - Si posee varias propiedades, tiene la opción de utilizar seguros “paraguas” (Umbrella Insurance) que proveen cobertura adicional por encima de los límites y permiten segregar el costo de la póliza.

FORMAS DE REDUCIR EL COSTO DE LA PÓLIZA

- 1 Incremente su deducible. Como propietario, usted puede ahorrar si aumenta la cantidad de dinero que debe pagar antes de que la aseguradora cubra una demanda. Naturalmente esta es una de las formas más comunes para mantener bajo el costo del seguro pero recuerde que es una manera magnífica de ahorrar mientras tenga el efectivo para pagar cuando sea necesario.
- 2 Instale un sistema de alarma. Las compañías de seguro ofrecen descuentos por tener un sistema adecuado de alarma.
- 3 Trate de saldar por su cuenta accidentes menores pues los reclamos frecuentes son causa determinante para que las aseguradoras fijen un valor más alto a las primas.

No olvide pedir la asesoría de un agente de seguro al momento de adquirir su propiedad y si ya lo hizo, nunca es tarde para evaluar las condiciones, términos y cobertura de su póliza.



COMPRAR

RENTAR

VS

Posibilidad de revalorización / plusvalía	Flexibilidad, posibilidad de mudarse frecuentemente
Oportunidad de utilizar la propiedad por tiempo ilimitado	No responsable por reparaciones mayores
Posibilidad de generar un ingreso mensual a través de la renta	Permite tener la experiencia de vivir sin ataduras en una urbanización
Posibilidad de pagar la propiedad a través de la renta	Depende del dueño para renovar por otro período
Responsable por reparaciones y mejoras	Dinero gastado sin crear un patrimonio
Libertad de cambios en la vivienda	No responsable por gastos de condominio ni de pago de impuestos (Property Taxes) No tiene beneficios tributarios
Responsable por gastos de condominio y pago de impuestos (Property Taxes)	Impedimento para deducir la renta de los impuestos
Sentido de pertenencia, estabilidad y comunidad	Dificultad para hacer modificaciones en la propiedad sin la autorización del dueño
Posibilidad de deducir gastos de condominio y pagos de impuestos (Property Taxes)	Posibilidad de incremento anual en la renta
Menor libertad de mudanza	
Posibilidad de deducir intereses del préstamo hipotecario en los impuestos	
Genera un mayor rendimiento que el dinero en el banco	

LOS 8 ERRORES MÁS COSTOSOS QUE COMETEN LOS INVERSIONISTAS

1

INCUMPLIMIENTO DEL SISTEMA JURÍDICO LOCAL

Muchos inversionistas y corredores de bienes raíces pueden conocer algo del sistema jurídico, sin embargo, en la aplicación de las leyes es donde se cometen errores que terminan traducándose en pérdida de tiempo y dinero. Por ejemplo ¿en qué casos se aplica la ley? cuántos días concede esta ley? También es necesario saber cuándo y cómo entregar aviso de:

1. Pago o entrega de la unidad.
2. Violación de contrato con opción a modificar.
3. Violación de contrato con terminación del mismo.
4. Perturbación a los vecinos.

De la misma forma, antes de iniciar algún procedimiento legal para desocupar la propiedad, se debe cumplir con diferentes pasos y notificaciones, lo cual puede significar meses de retraso en el proceso por eso recomendamos tener un abogado especialista en este tipo de situaciones.

2

PRECALIFICACIÓN DE INQUILINOS

Precalificar los potenciales inquilinos es uno de los procesos más importantes en este negocio y muchos dueños lo pasan por alto. A pesar del impacto negativo de tener la propiedad vacía, aceptar un inquilino no precalificado suele traer mayores gastos y dolores de cabeza a largo plazo. Establezca un sistema de precalificación y siga ese método siempre como rutina. Es importante que tenga en cuenta las regulaciones locales (Fair Housing Laws) sin embargo, los elementos más comunes de precalificación son:

- Antecedentes penales.
- Reporte de crédito.
- Referencias de arrendadores anteriores.
- Referencia laboral.
- Referencias personales.
- Tiempo promedio que ha vivido en cada propiedad.

3

DESCONOCIMIENTO DE LAS REGULACIONES LOCALES

La mayoría de las demandas contra propietarios resultan de violaciones al sistema jurídico que protege a los potenciales inquilinos contra discriminación (Vivienda Justa – Fair Housing). A pesar de esto, muchos propietarios prestan poca atención a las regulaciones ya que utilizan sentido común para no discriminar y lamentablemente el sentido común muchas veces viola las regulaciones establecidas en la ley. Siempre tenga en cuenta que el sistema norteamericano se presta para demandas y es muy común ver publicidad impulsando a las personas a que contacten un abogado si siente que de alguna manera fue discriminado.

Estas regulaciones aplican no sólo para la precalificación del posible inquilino, si no durante la relación arrendador/arrendatario, por lo tanto, no hay que tener miedo del sistema, solo entenderlo, respetarlo y cumplirlo.

Dentro de las regulaciones, está prohibido discriminar sobre la base de:

- Raza.
- Color.
- Religión.
- Origen.
- Sexo.
- Estatus familiar.
- Discapacidad física.

4

DESCONOCIMIENTO DEL MERCADO LOCAL

Existen diferentes herramientas y sistemas que permiten determinar los siguientes aspectos en una urbanización o edificio:

- Precio real de renta en etapas específicas.
- Tiempo que pasan las unidades en el mercado antes de rentarse.
- Competencia directa.
- Demanda.
- Precio por pie cuadrado ó metro cuadrado.

No sólo es importante conocer esta información al momento de comprar la propiedad o al momento de ubicarla para la renta, más importante aún es poder monitorear constantemente el mercado para tomar decisiones al momento.

5

CARENCIA DE ESTRATEGIA

Como inversionista es esencial conocer el comportamiento del mercado local o tener un asesor inmobiliario que tenga este conocimiento.

- ¿La estrategia de precio sería diferente si va a competir con 1 propiedad en lugar de competir con 10 propiedades?
- Si en la zona predominan familias ¿cree usted sea más fácil rentar una propiedad de 1 habitación o una de 3 habitaciones?
- En caso de que el área sea principalmente de ejecutivos solteros ¿será más fácil rentar una propiedad de 1 habitación o una de 3 habitaciones?
- Si las propiedades tardan 45 días en el mercado antes de rentarse ¿qué estrategia se puede utilizar para acelerar este proceso?

6

AUSENCIA DE MANTENIMIENTO PREVENTIVO

La mayoría de los dueños prestan atención a la propiedad cuando se presenta un problema, sin embargo, el mantenimiento preventivo suele resultar más económico que un reemplazo que se hubiera podido evitar. En dependencia del año de la propiedad, de los equipos y de las condiciones en que se encuentre, es recomendable cada 2 meses un mantenimiento preventivo de equipos electrodomésticos, sistema de aire acondicionado, plomería y posibles filtraciones.

Adicionalmente le permite ver las condiciones en las cuales el inquilino mantiene la propiedad y le permite ver si existen personas o mascotas no autorizadas en el contrato de arrendamiento.

7

FALTA DE UN CONTRATO ADECUADO

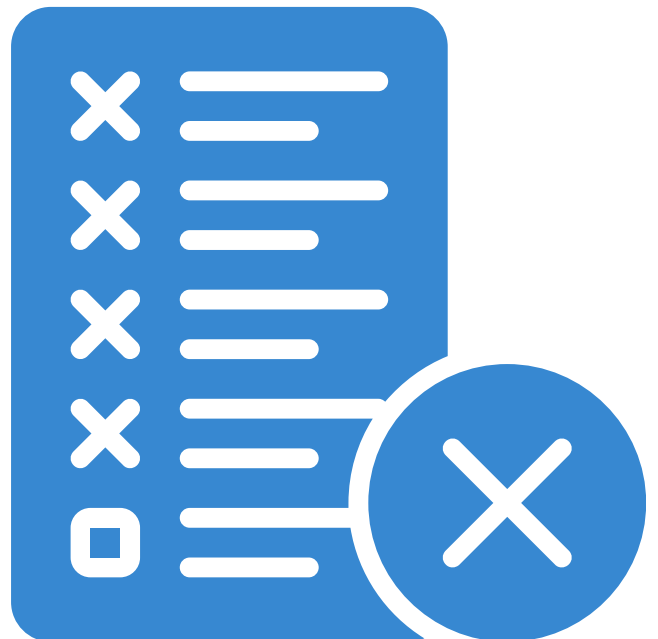
El contrato de renta es su primera y mayor protección. Es muy común ver a inversionistas que le dedican muchísimo tiempo y esfuerzo a la compra de la propiedad para luego intentar economizar comprando una forma en internet que le sirva como contrato estándar. Es muy importante tener en cuenta que este convenio es la protección legal principal en donde deben estar muy claros los términos, reglas y regulaciones que soportan el acuerdo entre arrendador y arrendatario. Siempre es recomendable un abogado en esta materia que ayude a proteger sus intereses.

8

AUSENCIA DE UN BUEN EQUIPO DE TRABAJO

Parte esencial de este negocio es crear un equipo de expertos en diferentes áreas que lo ayuden a invertir y a manejar su inversión. Cada miembro debe contribuir y aportar soluciones en su campo de experiencia. El equipo básico está conformado por:

1. Corredor inmobiliario.
2. Administrador de propiedades.
3. Contador con experiencia en bienes raíces.
4. Abogado de desalojos.



¿QUIÉN PAGA LA COMISIÓN?

¿CUÁNTO ES LA COMISIÓN?

En transacciones residenciales de compra/venta el estándar es 6% del valor de venta de la propiedad, el cual se divide en 3% para cada uno de los agentes involucrados en la transacción (el representante del comprador y del vendedor).

En transacciones residenciales de renta el estándar es 10% del valor del contrato anual ó un mes de renta. Esta comisión es dividida en partes iguales para cada uno de los agentes involucrados en la transacción.

¿QUIÉN PAGA LA COMISIÓN?

El dueño de la propiedad siempre es el responsable de pagar la comisión tanto en casos de ventas como de renta.

¿SABE CÓMO SE LE PAGA AL ASESOR INMOBILIARIO?

Los asesores de bienes raíces no son pagados ni por hora, ni por finalización del trabajo ejecutado, solamente cobra si se realiza un cierre. Un agente puede pasar días, meses trabajando con un comprador o vendedor y si no llega a concluir la transacción no son recompensados por su tiempo.

¿DÓNDE SE ESTIPULA EL MONTO DE LA COMISIÓN?

Se estipula en el acuerdo para promocionar la propiedad (Listing Agreement). En dicho acuerdo se estipula cuál es el porcentaje de comisión que el agente recibirá a la hora del cierre de la transacción y el porcentaje que se le pagará al agente que representa al comprador/inquilino. Este porcentaje es publicado en el sistema de múltiples listados (MLS) junto con los demás datos de la propiedad, de esta manera los agentes están al tanto de cuánto será su compensación en el momento del cierre.

El apoyo y asesoría de un agente de bienes raíces profesional representa cada dólar de la comisión. No importa si está vendiendo o comprando un inmueble, asegúrese de trabajar con un agente de bienes raíces que cuente con el conocimiento, experiencia y equipo necesario para brindarle la asesoría que usted necesita.



¿EL COMPRADOR PAGA LA COMISIÓN?

El comprador de la vivienda en la gran mayoría de los casos no paga ningún tipo de comisión al agente inmobiliario.

COMO VENDEDOR ¿PUEDO AHORRARME LA COMISIÓN?

El 89% de todos los vendedores utilizan la asesoría y ayuda de un agente inmobiliario. Solamente el 8% intenta vender la propiedad por su cuenta (For Sale By Owner) sin emplear los servicios de un agente inmobiliario, con el erróneo concepto de ahorrarse la comisión.

Sin embargo, es importante tomar en cuenta:

- De acuerdo con las estadísticas nacionales, el precio que logra el For Sale By Owner, es un 19% menor al que logra un asesor inmobiliario.
- Costos de publicidad impresa (volantes, folletos, Open House).
- Estimados de precio de venta y monitoreo de mercado.
- Selección de los potenciales compradores.
- Coordinación de visitas.
- Implicaciones legales como vendedor.
- Seguridad y tiempo que lo previene de eventuales situaciones estresantes y de riesgo para su persona y su grupo familiar.

Al tomar en consideración que la decisión de realizar una transacción inmobiliaria es una de las más relevantes en la vida de una persona, le recomendamos que se asegure de contratar a un agente de bienes raíces que sea también un asesor, que cuente con un equipo capaz de brindarle información que usted necesita saber acerca de herencias, pagos adicionales y cualquier otro asunto de su interés.

LO QUE DEBE SABER ACERCA DE LOS CONTRATOS EN PRE-CONSTRUCCIÓN

¿CÓMO INFLUYEN LAS ETAPAS EN EL PRECIO?

Las propiedades en planos ó en pre construcción pasan por diferentes etapas. A medida que la construcción va avanzando los precios suelen ir incrementándose al igual que los depósitos. Sin embargo, no todos los desarrollos tienen la misma estructura y muchos tienen incentivos y atractivos durante las diferentes etapas de la construcción.

- La primera etapa es conocida como reserva, en la cual se manifiesta la intención de adquirir un estilo de unidad en un rango de precio y se retiene con solamente el 10%.
- La segunda etapa es el contrato, se reserva una unidad específica con un precio específico. Con la firma de este contrato y un depósito equivalente al 20% comienzan a contar los quince días de cancelación.
- Tercera etapa conocida como Groundbreaking, en donde comienza la construcción y solicitan otro depósito.
- Cuarta fase suele ser al alcanzar la mitad del edificio (sólo exteriores).
- La quinta, cuando terminan el último piso (solamente exteriores).
- En la sexta etapa se realiza el cierre de la transacción.

En los proyectos de casas unifamiliares y town homes suelen exigir:

- 10% a la firma del contrato
- 5% al primer movimiento de tierra
- 5% al inicio de la construcción
- 10% al colocarle el techo a la propiedad
- 70% el día de la escritura de la propiedad (día del cierre)



TÉRMINOS QUE DEBES CONOCER ANTES DE COMPRAR EN PRE-CONSTRUCCIÓN

1 CONTRATO UNILATERAL

El desarrollador (Developer) es quien redacta el contrato y establece todas las reglas, el comprador no tiene opción para hacer cambios.

2 FASE DE CANCELACIÓN

Dentro de este periodo, 15 días a partir de la firma del contrato, el comprador tiene derecho según la ley de la Florida a cancelar el contrato sin penalidad, si no está de acuerdo con alguna de las cláusulas del mismo.

3 FORMA DE PAGO EN EDIFICIOS EN PRE CONSTRUCCIÓN

En la mayoría de los proyectos se sigue un estándar de pagos, pueden ser diferentes en algunos desarrollos:

- 10% a la firma del contrato.
- 10% entre 60 - 90 días después del primer depósito.
- 10% al inicio de la construcción.
- 20% a mitad de la construcción del edificio (piso 30 si tiene 60 pisos).
- 50% el día de la escritura de la propiedad (día del cierre).

Sin embargo, en los proyectos de casas unifamiliares y town homes suelen exigir:

- 10% a la firma del contrato.
- 5% al primer movimiento de tierra.
- 5% al inicio de la construcción.
- 10% al colocarle el techo a la propiedad.
- 70% el día de la escritura de la propiedad (día del cierre).

4

NO ES TRANSFERIBLE

El contrato se hace a nombre del comprador o a nombre de una compañía donde el comprador sea 100% dueño. La propiedad no se puede vender ni transferir a una tercera persona antes de finalizada la obra y ejecutada la escritura a no ser que tenga el consentimiento del desarrollador (Developer).

5

FINANCIAMIENTO SIN CONTINGENCIA

Si para el pago final del proyecto el comprador solicitó un préstamo, no se lo han otorgado todavía al momento del cierre y no dispone del efectivo, el desarrollador (Developer) tiene derecho a quedarse con el total del dinero entregado hasta la fecha. En la práctica, el constructor sugiere diferentes instituciones financieras para facilitar el proceso y evitar estas desagradables situaciones.

6

INCUMPLIMIENTO DE CONTRATO POR PARTE DEL DESARROLLADOR

Si llegara a presentarse incumplimiento por parte del constructor, éste deberá notificar por escrito a los compradores, con un plazo de 7 días para solucionarlo, de no cumplirse, los compradores estarían en todo su derecho de reclamar su depósito con intereses.

7

TIEMPO DE ENTREGA

Puede ser de 2 a 3 años si se firma el contrato de compra al inicio del proyecto, este tiempo puede ser menor dependiendo de la etapa en que se encuentre en el momento de la compra. También influye en el tiempo de entrega y los acabados con los que se entregan las unidades.

8

ACABADOS

Es importante asegurarse de las condiciones de entrega ya que esto influye significativamente en la inversión final. El esquema más común en el sur de la Florida es que los proyectos sean entregados:

- Listos para decorar (Decorator Ready) que NO significa usted se muda y agrega solamente su decoración personal. Decorator Ready tiene que ver con la falta de pintura, losas, closets y otros terminados de la unidad.
- Equipados electrodomésticos instalados.
- Con gabinetes de cocina.
- Baños completos con y sin pisos.

9

CÓMO ESTIMAR LOS COSTOS DE CIERRE AL COMPRAR EN PRE-CONSTRUCCIÓN

En el momento que se realiza la escritura de la propiedad a nombre del comprador, los gastos a pagar varían si es en efectivo o se ha obtenido financiamiento:

En efectivo oscilan entre 3% y 4% del precio de compra conformados por:

- Tarifa del desarrollador (Developer's Fee) 1.75% a 2%.
- Contribución al condominio de 2 meses (en caso de edificios).
- Estampillas de documentación en el traspaso.
- Título de la póliza de seguros del propietario.
- Otros costos de transferencia.

Con financiamiento se pagaría entre el 6% y 7% del precio de compra conformados por:

- Tarifa del desarrollador (Developer's Fee) 1.75% a 2%.
- Contribución al condominio de 2 meses (en caso de existir una Asociación).
- Estampillas de documentación en el traspaso.
- Título de la póliza de seguros del propietario.
- Registro y emisión de hipoteca.
- Comisión de la compañía del préstamo.
- Otros costos de transferencia.

5 ESTRATEGIAS CLAVES PARA INVERSIONISTAS EN PROPIEDADES DE RENTA

1 ESTABLEZCA LA PAUTA CORRECTA DE ARRENDAMIENTO

- En este tipo de propiedades, su ingreso principal es la fórmula de alquiler, por lo tanto asegúrese de estimar y establecer un precio justo y atractivo para que pueda ocuparla de inmediato.
- Tenga en consideración los recientes comparables de mercado que le darán el valor real de renta de su propiedad.
- Concentre su mayor interés en las propiedades que se lograron rentar y no a las que siguen disponibles. Si no tiene acceso a esta información, es recomendable buscar la asesoría de un corredor experto.
- Si quiere alquilar \$100 por encima del mercado, esto puede hacer que la unidad pase meses sin rentarse, lo cual a la larga genera pérdidas financieras mayores.

2 EL MERCADO DE RENTA NO TIENE UNA RELACIÓN DIRECTA AL MERCADO DE COMPRA

Es muy común escuchar a los clientes decir que deben subir la renta porque los gastos de mantenimiento y administración en los condominios han aumentado, porque se han hecho reparaciones o simplemente porque el valor de las propiedades de compra/venta también se han incrementado. Por favor tenga en cuenta que los precios que pagan los inquilinos no tienen una relación directa con los gastos del dueño, estos precios corresponden a un mercado bien específico de renta en una ciudad, comunidad o edificio.

3 CONSIDERE RENOVAR CONTRATOS

Si bien es cierto que hay varios elementos a tener en cuenta a la hora de renovar el contrato, desde el punto de vista financiero, esta suele ser la mejor decisión, con la renovación estaría evitando costos tales como:

- Mejoras a la propiedad para ubicarla de nuevo en el mercado tales como pintura, limpieza, alfombras nuevas entre otras cosas.
- Tiempo en conseguir clientes, precalificarlos, negociar contrato y fase de aprobación de la asociación que suele traducirse en semanas o meses sin generar ingresos.
- La comisión para el agente de bienes raíces puede ser mayor en un primer contrato que en renovaciones. Al inicio del contrato suele ser una retribución equivalente a un mes de renta y en renovaciones pueden ser negociables.

4 SI EL INQUILINO ES BUENO, TRATE DE MANTENERLO

- Uno de los elementos más delicados de la renta es la relación con las personas que viven en la propiedad. Si pagan a tiempo, mantienen bien la casa, no molestan constantemente por reparaciones menores y no se reciben quejas de los vecinos ni de la asociación, son excelentes candidatos para renovar y mantenerlos contentos.
- Es muy común como dueño insistir en aumentar la renta y estar dispuesto a salir de buenos inquilinos por no lograr un acuerdo en el incremento, sin embargo, antes de hacer esto, siempre piense que es una lotería saber cómo será su próximo arrendatario.

5 EVALUAR AL INQUILINO

Algunos aspectos a considerar:

1. Prueba de ingresos: Solicite un documento donde demuestre que podrán cubrir los pagos de la propiedad, tales como:

- a. Últimos recibos de sueldos o ingresos (W2 o 1099).
- b. Últimas declaraciones de impuestos.
- c. Estado de cuentas bancarias.

2. Reporte de crédito:

a. Solicite un reporte de crédito para ver el historial de cómo ha pagado sus cuentas. En Estados Unidos puede utilizar esta referencia:

- Menos de 579 (malo). 20% más bajo de la nación.
- 580 a 669 (justo). Menos del promedio de la nación.
- 670 a 739 (bueno). Promedio de la nación.
- 740 a 799 (muy bueno). 40% de la nación.
- 800 o más (excepcional). 20% más alto de la nación.

b. Debemos destacar que si la persona es extranjera y no tiene número de seguro social no tendrá reporte de crédito.

c. Es importante determinar en el reporte si ha tenido algún tipo de desalojo.

3. Reporte Policial: proporciona tranquilidad saber que esta persona no tiene ningún antecedente policial. Es un trámite muy fácil y rápido de conseguir.

- Referencias de antiguos propietarios donde ha vivido la persona: puede ser una carta, o pedir la información en la planilla de aplicación donde indique el teléfono de manera que podamos llamar y obtener referencias. Si bien son recomendaciones telefónicas, nos dan una importante información.
- Recuerde también que si la propiedad se encuentra en un condominio el cual necesita aprobación antes de que su inquilino se mude, la persona también pasará por ese filtro lo cual le dará a usted doble protección pero no por eso debemos dejar de solicitar todo lo anterior para nuestra seguridad y también para la de nuestra inversión.



FINANCIAMIENTO

Si está pensando en comprar una vivienda en el Sur de la Florida, bien sea como inversión, residencia, vacaciones o permanente, es importante que considere las posibilidades que tiene de conseguir un préstamo hipotecario.

Son muchas las instituciones financieras que ofrecen préstamos, desde bancos locales, organizaciones en línea (online), prestamistas privados y grandes entidades inversionistas en los Estados Unidos.

ALGUNOS FACTORES QUE INFLUYEN PARA DETERMINAR EL PAGO INICIAL, PLAZOS Y TASAS DE INTERÉS:

- Su nacionalidad.
- Estatus legal en los Estados Unidos.
- Si tiene un Historial de Crédito en el país.
- Sus ingresos y cuentas bancarias.

CONSEGUIR UNA HIPOTECA

En el sur de la Florida, cerca del 52% de los compradores, pagan en efectivo para hacer el proceso mucho más fácil y más rápido pero con las tasas hipotecarias tan bajas que oscilan entre un 4.5% - 6% comparadas con las que ofrecen sus países de origen, muchos optan por financiar su compra.

REQUISITOS PARA OBTENER UNA HIPOTECA

- Dependiendo de la nacionalidad del comprador, se requiere un visado. Todo usuario extranjero necesita presentar copia de su pasaporte con una visa de turista vigente B-1 ó B-2.
- Tener disponible mínimo el 20% - 30% del valor de la vivienda como pago inicial en casas unifamiliares.
- Por lo menos el 30% - 50% del valor de la propiedad como pago inicial en Apartamentos/Condominios y Town Homes.

1. Prueba de ingresos:

- Estado de cuenta bancario.
- Cartas de referencia de su institución bancaria o de crédito.
- Dos formas de identificación.

2. Otros requisitos comunes:

- Número de seguro social.
- Declaración de impuestos.
- Forma W2.
- Estado de cuenta de los últimos 6 meses.
- Prueba de empleo.
- Últimos 2 años de residencia.
- Balance personal.

COSTOS DE LOS PRÉSTAMOS

Los costos de obtención de un préstamo varían de una institución a otra y de la utilización de un corredor de hipotecas (Mortgage Broker).

Podemos aplicar los siguientes lineamientos:

1. Directo con un banco local suele ser más económico, sin embargo, estará limitado a los productos específicos de esa organización.
2. El uso de un corredor de hipotecas es muy común y a pesar de tener generalmente un costo superior que ir directo a una institución financiera, tendrá una posibilidad de opciones mucho más amplia.
3. Los intereses varían, entre otras cosas, según el historial de crédito, ingresos mensuales, deudas y cuentas bancarias. En caso de clientes que no tengan crédito establecido, generalmente tendrán un interés mayor.
4. El pago inicial varía según:
 - a. El tipo de propiedad que se esté adquiriendo
 - Casa/Vivienda Unifamiliar: Pago de entrada es menor (entre el 10% - 20%).
 - Townhouses: Inicial mayor que las casas (20% - 30%).
 - Condominios: Es el pago inicial más grande (40% - 50%)
 - b. Nacionalidad:
 - Extranjeros sin crédito establecido en Estados Unidos, necesitan generalmente, un mínimo del 30% de inicial y esta cantidad irá aumentando según el tipo de propiedad que intenta comprar.

¿QUÉ HACER ANTES DE APLICAR PARA UN PRÉSTAMO?

1. Obtenga su reporte de crédito ANTES de solicitar el financiamiento para tener tiempo de arreglar errores o problemas en el historial.
2. Planifique cuánto puede dar de inicial y considere también los costos de cierre.
3. Busque la mejor tasa de interés PERO tome en cuenta los otros términos del préstamo.
4. Compare presupuestos.
5. Solicite un Estimado de Buena Fé (Good Faith Estimate).

¿QUÉ NO HACER ANTES DE APLICAR PARA UN PRÉSTAMO?

1. Realizar compras grandes a través de su crédito.
2. Mover dinero importante de las cuentas.
3. Solicitar cualquier tipo de préstamo para comprar un auto, un bote, nuevas tarjetas de crédito, etc.
4. Cambiar su lugar de residencia principal.
5. Abrir o cerrar cuentas bancarias.

¿CÓMO ESTIMAR EL PAGO MENSUAL TOTAL AL FINANCIAR UNA PROPIEDAD?

Los gastos mensuales más importantes para calcular la cantidad total a pagar son:

1. Hipoteca (principal e interés).
2. Seguro (inundación, accidentes, huracanes).
3. Seguro contra terceros (opcional).
4. Condominio/Costos de mantenimiento y Asociación (Maintenance fee/Home Owners Association).
5. Impuestos sobre la propiedad (Property Taxes).



PROTEGE TU INVERSIÓN CON LA CLÁUSULA DE INSPECCIÓN

¿QUÉ SIGNIFICA LA CLÁUSULA DE INSPECCIÓN?

Es la etapa durante la cual se puede realizar una inspección física profunda de la vivienda para determinar los posibles daños "ocultos" o deficiencias que ameriten reparaciones que no se pudieron observar el día que visitaron la propiedad.

¿DÓNDE SE ESTABLECE ESTA CLÁUSULA?

En el contrato de compra/venta

- Fecha límite para realizar la inspección.
- Monto máximo de reparaciones estimadas o daños que permitirán la cancelación.

¿QUIÉN HACE LA INSPECCIÓN Y CÓMO?

En el contrato de compra/venta

- Fecha límite para realizar la inspección.
- Monto máximo de reparaciones estimadas o daños que permitirán la cancelación.

¿Quién hace la inspección y cómo?

Puede realizarse a través de un inspector licenciado el cual utiliza instrumentos, herramientas y técnicas de medición de:

1. Estructura.
2. Equipos electrodomésticos.
3. Aire acondicionado y calefacción.
4. Calentador de agua.
5. Cables eléctricos.
6. Condición del techo.
7. Presión de agua y plomería.

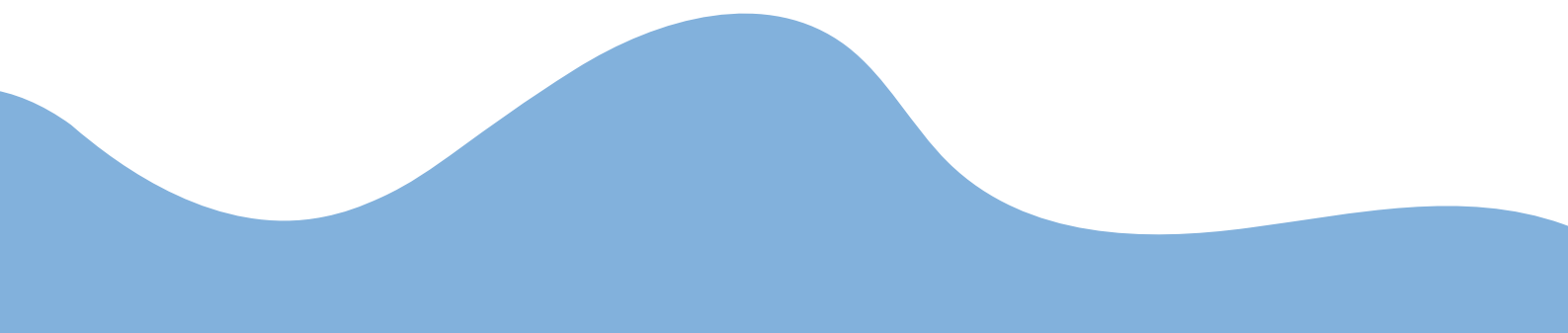
8. Interruptores eléctricos.
9. Fuente y calidad del agua.
10. Sistema de pozo séptico.
11. Presencia de plagas (termitas, cucarachas, ratas, ratones, etc.).

El inspector elabora un extenso reporte con estimado en reparaciones o reemplazos que le darán una idea muy clara de las condiciones de la propiedad.

Si no desea contratar los servicios de un inspector, usted mismo puede realizar la inspección.

¿ES RESPONSABILIDAD DEL VENDEDOR REPARAR Ó DAR UN CRÉDITO?

El vendedor no tiene ninguna responsabilidad de reparar. Esta inspección solamente permite al comprador tomar la decisión de seguir adelante, puede intentar negociar y también pudiera anular el contrato según el costo máximo de reparaciones establecido previamente en dicho documento.



FIRPTA

RETENCIÓN DE IMPUESTO AL EXTRANJERO

¿QUÉ ES EL FIRPTA?

Son las Siglas en inglés de la Ley de Impuestos sobre Inversión Extranjera en Bienes Raíces creada en 1980 (Foreign Investment in Real Property Tax Act.).

¿A QUIÉN AFECTA EL FIRPTA?

FIRPTA puede impactar a cualquier individuo extranjero no residente y a las compañías extranjeras no consideradas corporaciones nacionales. Desde el punto de vista impositivo (declaración de impuestos) cuando una persona no reside o una corporación o sociedad extranjera vende una propiedad dentro de los Estados Unidos de Norteamérica, estará sujeta a las disposiciones del FIRTPA.

¿DE QUÉ MANERA FUNCIONA?

En el momento del cierre de una transacción por debajo de \$1,000,000 al vendedor se le aplicará una **retención del 10% sobre el precio de venta y del 15% si el precio de venta es por encima de \$1,000,000**. Por ejemplo, un inversionista extranjero vende una propiedad por US\$350,000 el agente de cierre de la transacción (compañía o abogado que tramita el título) retendrá US\$35,000 en una cuenta especial llamada depósito en custodia (Escrow Account), hasta que el inversionista extranjero presente su declaración de impuestos sobre ingresos en enero del año calendario siguiente al cierre de la venta.

¿CUÁL ES LA DIFERENCIA ENTRE IMPUESTO Y RETENCIÓN?

Retención es el mecanismo mediante el cual el fisco (IRS) obliga al individuo o compañía extranjera a presentar su declaración para determinar si existe ganancia o pérdida en la transacción.

Una vez se realice la declaración y el IRS determine el monto a establecer como impuesto, el diferencial entre la retención y el impuesto es reintegrado al vendedor.

¿SE PUEDE EVITAR ESTA RETENCIÓN?

Es muy importante dar la atención y planificación adecuada a este punto, de manera que no existan sorpresas negativas a la hora del cierre.

Comprar a nombre personal o a nombre de una compañía es uno de los elementos más importantes en la aplicación del FIRPTA. Sin embargo, no sólo es el tipo de estructura jurídica si no la constitución interna la que podría hacer la diferencia. Por otra parte FIRPTA es solamente uno de los factores a tomar en cuenta, por lo tanto es muy importante conocer las ventajas y desventajas de las diferentes estructuras de compra (LLC, S-Corp. Trust, Inc.) y otras.

¿CÓMO AFECTA A LOS COMPRADORES?

Como comprador debe asegurarse que se realice la retención en caso de que el vendedor sea individuo extranjero no residente o compañía extranjera no considerada corporación nacional, en caso contrario podría ser responsable de pagar esa retención.

Por otra parte, es importante como comprador extranjero se asegure de crear la estructura legal más efectiva para lidiar con esta retención en el caso futuro de la venta.

NOTA LEGAL

Las disposiciones de la FIRPTA son complicadas y requieren la pericia de un abogado de bienes raíces o contador público que pueda llenar las solicitudes adecuadas y evaluar las potenciales implicaciones. En ningún momento debe tomarse ésta información como asesoría.

SI TIENES DUDAS ¡CONTACTÁME!

Johnny Castro

Real Estate Agent



+1 (786) 636 7197

