

Compra De Bienes Raíces En La Florida

EL CONTRATO:

La compra de bienes raíces en la Florida es regulada por las leyes de la Florida; los derechos y las obligaciones del comprador y del vendedor están especificadas en un contrato de compra y venta, el cual tiene que ser redactado por escrito para ser válido. Generalmente el contrato empieza con una oferta del comprador. Tal oferta puede ser aceptada o rechazada por el vendedor o dueño. Si el dueño rechaza la oferta inicial del comprador, tiene la posibilidad de responder con una contra oferta bajo diferentes términos. Una vez que las partes acuerdan el precio y los términos, el contrato es válido y ambas partes tienen que hacer frente a las obligaciones contractuales. La obligación principal del comprador es la de "cerrar" la transacción dentro de la fecha prometida en el contrato. La obligación principal del vendedor es la de transferir la posesión de la propiedad, tanto legal como física, en las mismas condiciones en las cuales se encontraba la propiedad al momento de la oferta inicial del comprador. A menos que el contrato especifique que la propiedad sea vendida "como está" ("as is"), el vendedor tendrá que efectuar las reparaciones necesarias para transferir la propiedad en buen funcionamiento. En casos de "construcción nueva", usualmente el constructor provee a los futuros compradores con un contrato pre-impreso. En la mayoría de los casos, el comprador tiene la oportunidad de inspeccionar la propiedad al ser terminada, en cuyo caso tiene la posibilidad de completar una lista de detalles que deberán ser reparados o reemplazados. Esta lista se conoce como la "punch-list" (lista de reparaciones por hacer) y es usualmente completada por el constructor después del cierre. Como sucede con la mayoría de los constructores, el hecho que el comprador tenga el derecho de completar un "punch-list" no significa que el contrato pueda ser cancelado en caso que el comprador no estuviera satisfecho con las condiciones de la propiedad. El desarrollo de la Florida está sumamente regulado, protegiendo de tal manera al comprador.

LA ESCRITURA:

Como sucede con la mayoría de las propiedades, los bienes raíces de la Florida están sujetos a impuestos que se basan en el valor del inmueble, los cuales pueden causar gravamen en su propiedad si no se pagan. Gravámenes por deudas u otras obligaciones que el dueño/vendedor pueda tener, causarían un problema en la escritura. Antes de aceptar la escritura legal de su propiedad, el comprador, a través de su abogado, deberá estudiar la historia documentada del inmueble para asegurarse de que está libre de cualquier gravamen o pendiente a juicio. Una vez que esto sea cumplido y para poder seguir protegiendo la condición de la escritura, el abogado del comprador emitirá una póliza de seguro sobre la escritura. La póliza protege los derechos y los intereses del nuevo dueño durante todo el tiempo de su posesión.

FINANCIACIÓN HIPOTECARIA:

Debido a que el número de inversionistas extranjeros que adquieren propiedades en la Florida está en continuo aumento, hay muchos programas de financiamiento ideales para los inversionistas de acuerdo a su particular caso y/o propiedad de inversión. Normalmente, es necesario un 30% de pago inicial sobre el valor de la compra. La definición de un inversionista extranjero es aquel que compra una segunda casa o propiedad de inversión y sus ingresos son derivados fuera de los Estados Unidos. Los inversionistas extranjeros igualmente que los ciudadanos deberán proveer evidencias de crédito, dinero depositado y su precedencia, balances de cuentas bancarias en sus países, referencias de su contador, banquero y/o de su empleo, informaciones de estados de cuentas en los últimos dos meses, y referencias comerciales con un mínimo de dos años anteriores a la fecha de la aplicación para obtener financiamiento.

IMPUESTOS:

el inmueble en los Estados Unidos paga impuestos sobre su valor catastral. Cuando la propiedad es para alquilar y genera ingresos o en caso de una propiedad comercial, hay otros impuestos sobre la renta que toca pagar*. En general, recomendamos a los compradores extranjeros establecer una corporación/compañía en Estados Unidos o extranjera (offshore corporation) la cual cumple la función de dueña de sus inmuebles y les protege contra ciertos impuestos. Si el comprador tiene la intención de arrendar, los ingresos serán sujetos a otros impuestos. Pero también el arrendamiento permitirá al comprador reducir ciertos gastos asociados con el inmueble. Estos gastos incluyen: impuestos anuales sobre la propiedad pagaderos a la ciudad/condado donde la propiedad está ubicada, gastos de mantenimiento del condominio/edificio, gastos de reparaciones, intereses sobre la hipoteca, comisiones. En la Florida los impuestos sobre las propiedades son requeridos por el gobierno local en la urbanización que está ubicada el inmueble, además hay impuestos sobre bienes personales tangibles. Los impuestos catastrales son determinados o comienzan desde el 1ro de Enero de cada año, pagaderos el 1ro de Noviembre por el valor del año anterior. Hay plazo hasta Marzo 1ro del año siguiente. Si estos impuestos no se pagan causan un gravamen sobre el inmueble y pueden ser sujetos a venta, el certificado de impuestos se vendería a una tercera persona si se llega a ese paso. Puede perder su inversión y el inmueble si estos impuestos no son saldados.

CONSIDERACIONES DE INMIGRACIÓN:

El solo hecho de comprar un inmueble en los Estados Unidos sea para uso personal o para inversión, no provee ninguna ventaja de inmigración para los inversionistas extranjeros. Sin embargo inversionistas internacionales que piensan permanecer temporalmente en los Estados Unidos para establecer un comercio pueden obtener una visa para este propósito. Los tipos de visas más comunes para los inversionistas internacionales son: la E-1 Treaty Trader Visa (visa para tratados comerciales) la E-2 Treaty Investor Visa (visa para inversiones comerciales) y la L-1 Intercompany Transferree Visa (visa para transferencias entre compañías). En algunos casos estas visas pueden abrir las puertas para una residencia permanente y/o hasta para la ciudadanía Americana. La mayoría de las visas requieren renovación periódica y cumplimiento de condiciones específicas para obtener dicha renovación. Han abierto nuevas visas para inmigrantes que pueden ser más apropiadas para Usted, por eso aconsejamos que se oriente por abogado de inmigración.**. Nosotros trabajamos en conexión con su abogado para lograr sus metas.

PREPARACIÓN PARA EL CIERRE DE LA COMPRA:

La fase del cierre es, sin lugar a duda, la más emocionante de la transacción. El cierre es lo que termina la transacción en la compra del inmueble. El comprador recibe la escritura y posesión de su nueva propiedad (la escritura y seguro original serán enviados al nuevo dueño, por correo (3 a 6 semanas después de ser registrados con la corte del condado). La forma "HUD1" ó "Settlement Statement" liquidación final ó reconciliación de cuentas, definen los detalles finales de cuentas entre el comprador y el dueño. La responsabilidad principal del corredor de bienes raíces está en la coordinación con el abogado de bienes raíces, el agente del cierre "closing agents." Y si la compra es con hipoteca, también con el banco o financiera responsable por hacer el préstamo. Nos cercioramos que todo este en orden y así guiar al comprador hacia un exitoso cierre. Durante el periodo antes del cierre, todos los documentos son revisados, incluso un reporte sobre la condición legal del inmueble y la escritura. En el balance final al cierre (closing statement o HUD 1) establecerá cuáles gastos deberán ser cubiertos por el comprador y cuáles por el vendedor. Se efectuará un cálculo minucioso de todas las retenciones, juicios, hipotecas y comisiones aún no pagadas etc. El objetivo final es de transferir una escritura sin gravámenes. Los gastos del comprador incluyen: el financiamiento, honorarios al abogado del cierre, la registración de la nueva escritura, timbres, procesamiento de documentos legales, inspecciones, seguros entre otros.

En el momento del cierre, el comprador, para completar la transacción, deberá pagar la cantidad que le corresponda con un cheque de gerencia "cashiers check" o depositar dicha cantidad en una cuenta fiduciaria (previamente establecida en el contrato de compra/venta) liquidando así todos los gastos establecidos en la liquidación final (HUD1) el día del cierre. Debido a que los corredores de bienes raíces, los abogados y/o agentes de cierre son estrictamente regulados por las leyes del Estado de la Florida que otorgan las licencias a estos profesionales y asociaciones del gremio que les rige, el comprador tiene la seguridad que sus derechos son protegidos, asegurados y van de acuerdo a las regulaciones del Departamento de Viviendas y Desarrollo Urbano (HUD- Department of Housing and Urban Development). Tales regulaciones no solo protegen a los ciudadanos y residentes de los Estados Unidos sino a todos los compradores de bienes raíces sin tener en cuenta su nacionalidad.

COMO OBTENER RESPUESTA A SUS PREGUNTAS:

Su primer contacto en la adquisición de un inmueble en los Estados Unidos debe de ser a través de un corredor de bienes raíces. Estos profesionales, tienen experiencia y son calificados para guiarles en el proceso de escoger la propiedad que mejor este de acuerdo a su requerimientos. En especial un corredor de bienes raíces especializado en atender a inversionistas extranjeros. Estos profesionales tienen el conocimiento del mercado, sus cambios y de las leyes que le rige. Tienen la capacidad de presentarles un analisis en compras de propiedades que generen ingresos y pueden aconsejarles en la mejor forma de obtener posesión de su inmueble. Todo este servicio absolutamente gratis para el inversionista. La práctica en la Florida es la que el vendedor o dueño de la propiedad pague las comisiones relacionadas con la venta de su propiedad. Sin embargo, el corredor/a de bienes raíces representa al inversionista tanto en sus negociaciones para obtener el mejor precio de compra como en asesorías de ventas, precios comparables en el area. Es una necesidad de tener representación profesional por un agente the bienes raíces. Sí su decisión es que nosotros le representemos y tiene preguntas con aspecto legal, fiscal o inmigratorio, con mucho gusto le recomendaríamos a profesionales que tienen vinculos comerciales por muchos años con **ACOL Realty**. Por más de 20 años **ACOL Realty** ha representado a sus clientes con integridad, confianza y profesionalismo. También tenemos inventario extenso en propiedades obtenidas por los bancos por juicios hipotecarios“foreclosures”, short sales, (propiedades que se estan vendiendo por menos de lo que vale la hipoteca), subastas, apartamentos sobre el mar y residenciales en ubicaciones muy centrales y muy deseadas , propiedades que generan ingresos, ofrecemos el manejo de su inmueble cuando usted esta ausente y cuan más necesita que alguien administre su inversión profesionalmente.

Cualquier pregunta o inquietud, no dude en llamarnos. Reiteramos nuestro deseo de poderles servir en su proxima inversión en la Florida asi sea propiedad residencial o comercial.

Ana L. Ordonez, CIPS,TRC,PMN,REOS
Lic. Real Estate Broker - Realtor
"Certified International Property Specialist"
Celular (305) 244-9508

ACOL Realty Inc.
"The International Service Group"
15715 S.Dixie Hwy Suite 231 Miami,Fl 33157
Ph(305)969-4444
Fx(786) 232-0081
www.acolrealty.com
acolrealty@gmail.com

*Aconsejamos a nuestros clientes que se asesoren con un profesional sobre impuestos para que les de más detalles, sobre reportes y/o declaraciones de impuestos para el Gobierno.

** Las leyes de inmigración de los Estados Unidos son altamente tecnicas y delicadas, por lo tanto recomendamos a nuestros lectores la asesoria de un abogado especializado en inmigracion.