

GUIA PARA INVERTIR EN MIAMI

¿QUE HAY QUE SABER PARA INVERTIR EN MIAMI?

El objetivo de esta guía es darte la información necesaria para que a la hora de invertir en el Real Estate de Miami tengas suficiente conocimiento como para estar seguro de tus decisiones y que puedas analizar de forma correcta la información que te va a proporcionar tu REALTOR (Agente Inmobiliario)

En esta Guía pasaremos por todos los puntos más importantes a saber cuándo se decide Invertir en una propiedad de Real Estate en Miami o el estado de la Florida en Estados Unidos.



PASOS PARA INVERTIR EN MIAMI

1. ¿Si nunca hice una inversión en Miami, por donde tengo que empezar?

- a. Lo primero que debería pensar cuando uno tiene una idea de invertir en Miami como así también en otros lugares, es saber bien que es lo que se está buscando, porque estoy queriendo invertir en ese lugar, en que etapa estoy de mis ganas de invertir ahí, que presupuesto tengo disponible y cuál es el objetivo de la inversión.
 - i. **Que es lo que estoy buscando:** Preguntarse esto es determinante a la hora de enfocarse en la inversión que uno quiere hacer, de aquí salen preguntas como:
 1. ¿Quiero buscar una ciudad más segura, con mayor potencialidad de crecimiento que a la larga genere una suba de valor de mi inversión?
 2. ¿Quiero una renta en dólares a largo plazo?
 3. ¿Quiero una propiedad que pueda usar cuando viajo y alquilarla cuando no la uso?
 4. ¿Quiero invertir con el fin de que a futuro me sirva para una VISA o ir a vivir a ese País?
 5. ¿Quiero comprar algún terreno para el día de mañana construir algo o que se vaya valorizando?
 6. ¿Quiero construir o desarrollar propiedades?
 7. ¿Quiero comprar un Multifamily para modernizarlo y generar renta y valor?
 8. ¿Quiero vender la propiedad que tengo y comprar en otra zona?

ii. **En que etapa estoy de mis ganas:**

Esta pregunta es fundamental también tanto para vos que quieres invertir como para el Realtor con quien trabajes.

1. Estoy recién empezando y quiero ver que opciones hay de inversión en base a mi presupuesto como para invertir en 6 meses a 1 año.
2. ¿En caso de que un Realtor me traiga una propiedad que me guste, estoy listo para avanzar y hacer una oferta?
3. ¿Tengo el monto de mi Inversión en un Banco de Estados Unidos o con posibilidad de transferirlo de forma inmediata a una cuenta bancaria en USA?
4. ¿Tengo una LLC o sociedad constituida en Miami?
5. ¿Tengo una cuenta Bancaria constituida y operativa en Miami?
6. ¿Tengo determinado mi monto de Inversión y si la compra de la propiedad va a ser Cash o si voy a necesitar financiamiento?

iii. **Cuál es el Objetivo de mi Inversión:**

1. Quiero invertir para que el alquiler de la propiedad me genere una ganancia en dólares. Inquilinos de Renta Anual.
2. Quiero invertir en una propiedad que me permita renta temporaria, buscando inquilinos de corto plazo en una propiedad con muebles. Alquiler de Vacaciones.
3. Quiero invertir en alguna propiedad de Pozo donde la pueda ir pagando en etapas para luego financiar el 50% y que el ingreso por alquiler pague lo máximo que se pueda de ese 50%.
4. Quiero invertir en Multifamily (edificios de 4 a más departamentos) Generando valor y mejorando la renta.
5. Quiero invertir en Propiedades Comerciales con el objetivo de obtener una VISA de Inversión y poder ir a vivir a Miami.

2. Búsqueda y Análisis de Propiedades. ¿Qué tengo que saber antes de comenzar una búsqueda?

Como segundo paso y una vez teniendo claro el primero, comienza la etapa de búsqueda de propiedades. Uno puede ir buscando por su cuenta en diferentes portales como Realtor.com o Zillow.com. Estas búsquedas van a permitir tener conocimientos de Tamaño, tipo y ubicación de propiedades que se encuentran disponibles en base al presupuesto buscado. Uno puede ir cambiando criterios de búsqueda como (cantidad de cuartos, baños, zona, etc.)

También para comenzar con la etapa de búsqueda y teniendo claro el Primer Paso, se puede contactar a un Realtor (Agente Inmobiliario) para que el realice las búsquedas en el sistema MLS que es donde se muestran de forma actualizada todas las propiedades disponibles para la venta.

La etapa de la búsqueda sin duda es la parte más divertida, pero también es donde uno tiene que tener más claro lo que busca para no perderse. Aquí entra en juego no solo el punto de para que se busca invertir y el monto de la inversión, también en este paso se agregan criterios como: Que rinde económico estoy buscando: si es algo entre 3% y 5% que puede rendir una propiedad de renta anual o si es algo por arriba de esos valores que puede ser inversiones en Multifamily, Renta Temporal o Opciones de Desarrollo.

La recolección de toda esta información sea que la búsqueda la haga usted mismo o trabaje con un Realtor es fundamental para llegar a la propiedad buscada y poder avanzar en los siguientes pasos.

- **Criterios de Búsqueda:**
 - a. Monto Máximo de la inversión (cash o financiado)
 - b. Preferencia de Área (ej: Miami Beach, Brickell, Doral, Bal Harbour, etc)
 - c. Cantidad de cuartos y Baños (2/2 seria 2 cuartos / 2 baños) (2/1.5 seria 2 cuartos 1 baño completo con ducha y 1 baño sin ducha)
 - d. Tipo de Propiedad: Single Family, Condominium, comercial, Industrial (estas buscando una casa, un departamento, un local comercial, un depósito o un desarrollo en Pre construcción de pozo)
 - e. Renta Anual o una propiedad que se pueda rentar de manera temporaria.
 - f. ¿Retorno esperado? Para esto el Realtor tiene acceso a los gastos fijos de expensas o taxes anuales de la propiedad y puede tener un estimativo del rinde de la propiedad ofrecida.
- **Portales de Búsqueda:** Uno puede utilizar portales como Zillow.com o Realtor.com para buscar propiedades y evaluar opciones en base a monto de inversión, pero es sumamente recomendable que a la hora de estar listo para una búsqueda seguida de oferta uno trabaje con un Realtor (Agente Inmobiliario con Licencia). Consulte con amigos a ver si alguien le puede recomendar alguno de confianza o de no conocer alguno en **Mackintosh Real Estate** podremos ayudarlo. Los portales de búsqueda no están actualizados y por lo general muestran propiedades que tal vez ya fueron vendidas.
- **Trabajar con un Realtor:** El tener un Realtor de confianza hace que nuestra experiencia de inversión sea más fácil y segura. Un Realtor tiene acceso a información de la propiedad que uno por su cuenta no tiene. Por otra parte, conoce bien el área, sabe qué zona está creciendo, que zona es más segura que otras y lo puede guiar a una propiedad que cumpla con los requisitos de su búsqueda. ¿Que saber o tener en cuenta a la hora de Trabajar con un Realtor?:

- a. En Miami y Estados Unidos en general, todos los Realtor buscan las propiedades en un sistema interno llamado MLS (Multiple Listing Service), el MLS concentra todas las propiedades que hay a la venta y renta de manera actualizada al minuto. Esto quiere decir que si uno busca en el MLS una propiedad de \$300.000 de (1/1) 1 cuarto y 1 baño en la zona de Miami Beach, el sistema mostrara todas las propiedades en venta bajo ese criterio. Por eso es sumamente importante tener claro el criterio de búsqueda.
- b. Teniendo en cuenta que todos los REALTORS tiene el mismo acceso a las propiedades en venta, se recomienda buscar un REALTOR de confianza y trabajar con este hasta llegar al objetivo. No es bien visto, saber que un cliente comprador está consultando a diferentes REALTORS propiedades para comprar sabiendo que todos pueden encontrar lo mismo. Usted si puede hacer búsquedas propias y si ve algo que interesa, enviarle la dirección a su REALTOR para que este pueda investigar con más detalla dicha propiedad.
 - i. NOTA: Si ve que el Realtor no responde a sus tiempos o no es competente de más está decir que busque otro que se adapte mejor.
- c. **Como comprador no se pagan comisiones:** Al momento de comprar usted no paga comisiones sobre la propiedad que compra, entraremos en más detalles más adelante sobre este punto, pero es una de las razones por la cual es bueno trabajar con un solo Realtor. (No hace falta tratar de Saltar cierto agente para ahorrar en la comisión)
- d. El REALTOR es quien le va a estar enviando opciones de propiedades para Invertir hasta el momento que usted esté listo para avanzar con la Oferta. El Realtor le va a preguntar para este fin, los puntos del primer paso.
- e. El REALTOR que lo ayudo en la compra puede o no ser luego quien le administre la propiedad, se la alquile, etc. Usted nunca esta atado al Realtor salvo que firme un acuerdo de exclusividad con él. (esto no es obligatorio si alguien se lo pide)

3. ¿Como estar listos para cuando se llegó a la propiedad buscada?

Que hacer en este paso o que tener en cuenta cuando se llega al punto donde el REALTOR llega a la propiedad que quiero comprar y me interesa. Aquí vamos a ver diferentes puntos a considerar para estar listos y avanzar con una Oferta.

a. Sociedad, LLC:

Es importante tener una LLC (limited Liability Company o Sociedad de Responsabilidad Limitada) para registrar la propiedad que uno compra como extranjero en Miami. Este punto lo vamos ampliar más adelante ya que hay varios tipos de Sociedad, pero la LLC es la más común.

- i. Una LLC tiene un costo promedio de U\$D 800 a U\$D 1000 dependiendo del abogado que la genere. Su apertura es relativamente rápida y se puede hacer a distancia con firma digital.
- ii. A la hora de ofertar por una propiedad no es necesario tener abierta la LLC. Siempre es conveniente estar preparado y con todo listo. Pero cuando uno tiene una oferta aceptada, hay unos 20 a 30 días de periodo de cierre. En ese tiempo se puede abrir la LLC. La cual se usará para registrar la propiedad.

b. Cuenta Bancaria:

La cuenta bancaria es algo que es más burocrático a la hora de abrirla, se hace en el momento, pero tiene que ser en persona. No es necesario tener una cuenta bancaria en USA para hacer una oferta, pero si es necesario que los fondos para la compra de la propiedad puedan transferirse a la cuenta escrow en 3 días hábiles para el pago de la seña y estar disponibles el día del cierre para el pago completo de la propiedad.

c. **Mortgage o Préstamo Hipotecario:**

En Caso de comprar con un Mortgage o Préstamo, es necesario ya contar con el contacto de un Mortgage bróker quien le haya podido dar un Pre-Approval Letter (esto sería una carta de pre aprobación de préstamo)

d. **La Oferta:**

El contrato de Oferta lo realiza el Realtor y va a llevar todos los datos de la propiedad en cuestión, el valor de oferta que no siempre es el valor de venta, y la forma de pago (si es Cash o si es con un préstamo)

- i. **En caso de ser cash:** Se pone el valor de la oferta ej.: \$300,000 un depósito a los 3 a 5 días de no más del 10%. Y el saldo restante a pagar el día del cierre. También se indica el día del cierre. Siendo este entre 20 y 30 días desde el momento de la firma.
- ii. **En caso de ser con Préstamo:** Se pone el valor de la oferta, ej.: \$300,000 un depósito en los 3 a 5 días de no más del 10%, se pone el % de préstamo a utilizar Ej.50% y saldo a pagar el día del cierre. Siendo este entre 45 y 60 días desde la firma.

e. **Comprador:**

El comprador no necesita viajar para realizar la compra, este lo puede hacer a distancia con firma digital siempre y cuando sea una operación CASH. En caso de ser financiada, El Mortgage Bróker pide firma certificada en Persona y en algunos casos se puede usar algún Notario en su País para certificar la firma.

¿CUÁLES SON LOS PROCESOS DE COMPRA?:

Los procesos de una compra como dijimos llevan de 20 a 30 días para una operación de compra en Cash (el total pagado en efectivo, sin préstamo) y de 45 a 60 días para una operación de compra con un Préstamo Hipotecario.

El proceso de la compra/venta lo lleva el Closing Agent o Compañía de Títulos (esto sería como una escribanía y el escribano asignado) El closing Agent puede ser elegido por quien hace la oferta en caso de que el comprador conozca alguno, le avisa a su Realtor para ponerlo en la oferta o de lo contrario el Realtor pondrá uno de su confianza.

La Compañía de Títulos es quien lleva todas las etapas del proceso de venta hasta el momento del cierre. Confecciona los documentos necesarios, investiga el título para que no tenga problemas, paga sellos, hace prorrateos de taxes y renta en caso de que este alquilada la propiedad y maneja los fondos de la transacción hasta el día de la firma. Todo este proceso tiene un costo para cada lado Comprador y Vendedor que cada uno paga por su cuenta. Se estima que el costo de cierre es de 1.5% del valor de compra de la propiedad (promedio).

La Compañía de títulos tiene un Escrow Account: El Escrow Account es básicamente una cuenta de banco exclusiva para manejo de fondos de terceros la cual no se puede mezclar con otras cuentas de la empresa o personales de la compañía de títulos. El Escrow Account es una cuenta custodia de los fondos de la transacción hasta el momento del cierre. (los adelantos y el total del valor de la propiedad se envían a esta cuenta Escrow para que el día del cierre se le transfieran al Vendedor dichos fondos y al comprador las llaves de la propiedad).

PASOS DEL PROCESO DE COMPRA:

- f. Oferta Ejecutada: Se llama oferta Ejecutada cuando la oferta es firmada y aceptada por las dos partes y pasa a ser el contrato de compra/venta. (el mismo documento que se utilizó para ofertar es el contrato).
- g. Pago del Adelanto: Una vez ejecutada la oferta, se tiene de 3 a 5 días hábiles para que el pago del adelanto este en la cuenta Escrow. De no cumplir con este tiempo El vendedor puede cancelar sin perjuicio la oferta aceptada.
- h. En caso de ser una compra financiada con un Préstamo Hipotecario, la misma estará sujeta a conseguir dicha financiación (de ser rechazado por el banco el comprador no pierde el depósito) Por este motivo, hay tiempos específicos para presentar el Pre Approval Letter y comenzar con la aplicación del préstamo de manera inmediata.
- i. La oferta/contrato contempla también una ventana de 15 días por lo general para poder hacer una inspección a la propiedad. Dicha inspección está a cargo del comprador y se contrata una empresa profesional que la realiza de manera de chequear (Aire Acondicionado, Electricidad, Plomería, Humedad, Estructura, Ventanas, etc.) En caso de surgir algo no esperado en dicha inspección, el comprador puede cancelar la oferta sin perder su depósito. Una vez finalizado este periodo si el comprador se arrepiente podría perder el depósito y podría ser demandado otros gastos ocasionados.
 - i. Una inspección de un departamento puede estar en \$350 promedio.
- j. En caso de ser una propiedad de Pre Construcción, se le da al comprador 15 días desde firmado el contrato para que pueda arrepentirse sin tener penalidades.

- k. En este tiempo de cierre, el comprador deberá especificar a nombre de quien se registra la propiedad y en caso de ser una LLC comenzar con la apertura de la misma. (el comprador puede hacer la oferta a su nombre y luego al momento del registro hacerlo a nombre de una sociedad).
- l. En caso de que la propiedad que compra esta alquilada, su Realtor podrá averiguar cuanto se está pagando por mes, cuanto tiempo le queda al contrato y demás información del inquilino. El cual tendrá que firmar un documento para notificar a la compañía de título si el vendedor tiene un depósito de garantía o renta pagada por adelantado la cual será transferida al comprador.
- m. Una vez que la compañía de títulos termino con todos los procesos y documentos, se envía un HUD o Documento de Cierre donde muestra todos los gastos y prorratesos de ambas partes (Prorrateso de Taxes, Alquileres, Expensas, Gastos de seguro de título, sellos, comisiones para el vendedor, etc.) Se les envía a las dos partes para que lo puedan analizar y hacer preguntas para luego el día del cierre se envía para firmar a ambas partes. Una vez Ejecutado, el comprador tiene acceso a la propiedad para chequear que todo esté bien, se haya entregado como se dijo y el comprador le confirma que todo está bien a la compañía de títulos para liberar los fondos y transferir al vendedor y a los brókeres involucrados su comisión.

4. ¿Ahora que compre una propiedad que hago?

Bueno, ahora que ya eres dueño de la propiedad puedes comenzar con el siguiente paso para cumplir con tu objetivo de inversión. ¡Si es una propiedad para uso Personal, comenzar a disfrutarla! Si es una propiedad de inversión y la idea es alquilarla para renta anual los pasos son los siguientes:

RENTA ANUAL

Si eres dueño de una propiedad y quieres rentarla, tienes que hablar con tu Realtor y avisarle. Tu Realtor es quien te dirá de listar tu propiedad en el MLS para renta con el fin de conseguir un inquilino lo más rápido posible.

- Ahora como dueño, tienes que firmar un Listing Agreement, esto sería un documento donde le da la exclusividad a tu Realtor para alquilar la propiedad y tu Realtor pasara a ser el Listing Agent.
- Como Landlord (dueño) tendrás que pagar la comisión por la renta o la venta. En este caso estamos queriendo Rentarla y la comisión de renta es del 10% de la renta bruta anual. Ej.: si alquilas el departamento en \$1000 x mes. (\$12,000 al año) la comisión a pagar es de \$1200 que en el 90% de los casos el Listing Agent lo divide 5% y 5% con otro agente que es quien trae el inquilino.
- El proceso de Renta es parecido al de compra, donde tu Listing Agent (quien representa tu propiedad, buscara promocionar la misma de la mejor manera).
- Aquí como tu serás quien paga comisión debes saber bien que es lo que va a hacer tu Realtor con la propiedad que le estas dando, le estas firmando un listing agreement que puede ser de 6 meses o 1 año. Y es necesario saber cómo trabaja el:
 - ¿Se compromete a tomar buenas fotos? (en rentas dependiendo del tipo de propiedad hay muchos agentes que contratan fotógrafos profesionales) En otros, ellos mismos sacan las fotos, pero cuanto mejor sean más rápido se va a alquilar.
 - ¿Qué plan de marketing tiene para alquilar la propiedad?

- ¿Cuál es su bróker y que imagen tiene? Tiene muchos Agentes.
 - Es bueno que el bróker tenga buen nombre y tenga muchos agentes así internamente también puede promover la propiedad.
 - ¿Me dará reportes de Showings? Es decir, cantidad de personas que fueron a ver la propiedad.
- Una vez listada en MLS todos los Realtors van a tener acceso a ver su propiedad si tienen un inquilino buscando esas características.
- Una vez que recibe una oferta de Renta CTL Contract To Lease, la misma va a tener el precio de oferta que tal vez sea menor al que se puso en el MLS, la fecha de entrada y salida, datos de la propiedad, datos del inquilino y pagos (Lo que se maneja en el mercado es que el inquilino pague 1 mes de depósito, 1er mes de Alquiler y último mes de Alquiler). Si la propiedad se alquila en \$2500 sería \$7500 a pagar por el inquilino. De los cuales los primeros \$2500 los deja como seña en la cuenta Escrow hasta el día del ingreso. Y el día del ingreso deberá completar los \$7500.
- Un ejemplo sería: \$7500 a pagar por el inquilino.
 - 10% comisión sobre el ingreso anual bruto ($\$2500 \times 12 = \$30,000$)
 - Comisión: \$3000 (se descontarán de los \$7500)
 - El Landlord (Propietario) recibiría ($\$7500 - \3000) total: **\$4500** al momento que ingresa el inquilino. Del mes 2 al 11 cobrará \$2500 por mes. (el último mes no lo pagará ya que el mismo lo pagó al iniciar el contrato)
 - NOTA: El último mes del contrato ya lo va a tener pago el inquilino. Y el mes de depósito una vez que se vaya el inquilino se revisa si todo está ok o no para devolverlo.
 - Los otros meses se pagarán mensualmente el día del mes que ingreso: Si la fecha fue un 7 de Julio, el inquilino pagará todos los 7 de cada mes.

RENTA TEMPORARIA

- Renta Temporal es un acuerdo diferente y para esto si tiene que buscar alguien que Administre su propiedad a lo largo del tiempo o también lo puede hacer usted mismo como dueño.
- Aquí las comisiones varían dependiendo del acuerdo entre las partes, pero se estima que es entre 10 y 15% del ingreso bruto.
- La propiedad tiene que estar con muebles y con todo lo necesario para que un inquilino viva. Electricidad, Internet, Sabanas, Toallas, etc. Ya que la renta temporal es un servicio de hospedaje como si fuera un hotel.
- Los condominios tienen sus reglas y hay edificios que permiten diferentes rentas: Algunos solo permiten 1 vez al año. Otros cada 6 Meses, Otros 4 veces al año, 30 días y últimamente con el liderazgo de Airbnb se hacen nuevos edificios que permiten renta diaria sin llegar a ser Condo-Hotel.
- Quien Administre el departamento tiene la tarea de no solo conseguir el inquilino o Guest (Invitado), sino también coordinar su check-in/check-out. Estar para cualquier consulta o problema que surja, coordinar limpiezas y arreglos de mantenimiento, registro de inquilinos, etc. Es por ese motivo que la comisión a pagar es más alta.

2. Administración de la propiedad:

- Se puede contratar a un Property Manager quien sería el administrador de la propiedad. Este Administrador será quien este atrás de todos los detalles de la propiedad, Chequear correo, realizar o hacer seguimiento de pagos de servicios, coordinar con un handyman cuando surja algún inconveniente para realizar el arreglo. Coordinar services de Aire Acondicionados, Seguimiento en temas relacionados con estados contables de la propiedad o renovaciones de licencias para renta temporaria de ser necesario, renovación de LLC, etc.
 - Un Property Manager puede cobrar entre \$120 a \$150 por mes por un departamento de 1 a 3 cuartos.
- Hoy en día se utiliza Property Manager cuando se tiene más de 1 propiedad o cuando es una propiedad de renta temporaria o una casa o propiedad grande. De ser un departamento de hasta 3 cuartos, es fácil coordinar todo por el mismo dueño.

3. Contador:

- Sera Necesario contratar un contador con el fin de que pueda realizar los cierres de ejercicios y taxes una vez al año.
- Un Contador puede cobrar unos \$1200 a \$1500 al año por ese trabajo.

4. LLC o Corporación: La LLC o cualquier corporación que se dé el alta tiene un costo de renovación Anual. Lo cual hay que pagarlo y el coto ronda los \$180 (entre enero y abril) algunos abogados ofrecen realizar la renovación por usted, pero pueden llegar a cobrar más del doble de ese valor. si no se paga se aplica una penalidad de \$400. (la renovación es algo fácil de hacer y online)