



THE BESSON GROUP

Comprar propiedad en el sur de Florida

Guía para compradores internacionales. Costos reales, impuestos, financiamiento y el proceso completo, paso a paso.

NAOMI BESSON · COMPASS

Agente de bienes raíces licenciada en Florida · SL3624380

thebessongroup.com · +1 561-562-4595

Antes de empezar

Me llamo Naomi Besson. Crecí en Polonia, viví en España y pasé por seis ciudades estadounidenses antes de llegar al sur de Florida. Sé exactamente lo que se siente comprar una casa en un país cuyas reglas todavía no se dominan.

Esta guía no es un folleto de ventas. Reuní aquí lo que mis clientes preguntan con más frecuencia, y lo que normalmente nadie les explica hasta que ya es tarde para retirarse sin costo.

El mercado de Florida se diferencia en tres cosas fundamentales: cómo se calculan los costos de mantenimiento, el peso real del seguro, y cómo funciona la asociación de propietarios. A cada una le dediqué un capítulo.

Si algo queda sin resolver después de leer, escíbame. Respondo los correos personalmente, en español, y no derivo a nadie a un centro de llamadas.

El costo mensual real

El precio del anuncio no es el costo de la propiedad. En Florida el gasto mensual se compone de cuatro partidas y solo una es evidente.

Impuesto predial

Florida no tiene impuesto estatal sobre la renta, pero sí impuesto a la propiedad calculado sobre el valor catastral. Tras la compra el valor se reevalúa, así que el impuesto del nuevo dueño suele ser bastante mayor al que pagaba el vendedor. Es el error de cálculo más común.

El seguro

Esta es la partida que más sorprende. Una póliza que cubra daños por huracán puede ser el segundo gasto más grande después de la hipoteca. Depende de la antigüedad del edificio, la distancia al agua, el tipo de techo y el deducible. Dos casas parecidas en la misma calle pueden tener primas muy distintas.

La cuota de HOA

En edificios frente al océano la cuota de mantenimiento puede superar la mensualidad del crédito. Normalmente cubre el seguro del edificio, la seguridad, las áreas comunes y el fondo de reserva.

Mantenimiento

El aire acondicionado funciona la mayor parte del año, así que la factura eléctrica es más alta de lo que muchos esperan. En casa independiente se suman la piscina, el jardín y, si el terreno está en zona de riesgo, un seguro contra inundación aparte.

No doy cifras de servicios ni las estimo a ojo. El consumo depende de los metros, de la antigüedad de las instalaciones, de cuántas personas viven en la casa y de a cuántos grados dejan el aire, así que cualquier número que yo pusiera aquí sería inventado. El consumo aproximado de una dirección concreta lo informa la compañía eléctrica, y le digo dónde consultarlo.

Antes de que haga una oferta, pídamelo el cálculo mensual completo de esa propiedad específica. Le doy el número real, no el optimista.

Visa, propiedad y FIRPTA

No necesita visa para comprar

Un extranjero puede adquirir una propiedad en Estados Unidos a su propio nombre, sin visa y sin residencia. Es importante entender el reverso: comprar una casa no otorga ningún derecho migratorio. Son dos trámites completamente separados y no se conectan entre sí.

Comprar a través de una empresa

Muchos compradores internacionales adquieren mediante una LLC por razones de privacidad y planeación patrimonial. Es una decisión fiscal y legal, no inmobiliaria, y debe tomarse con su contador antes de firmar la oferta. Cambiar la titularidad después de firmar es caro y a veces imposible.

FIRPTA, al vender

Cuando un propietario extranjero vende, la ley federal exige una retención sobre el precio de venta que después se reconcilia en la declaración de impuestos. Se puede planear con anticipación y en ciertos casos reducir. Lo que no se puede es enterarse la semana del cierre.

No soy asesora fiscal ni abogada. Menciono esto porque veo con frecuencia a compradores que lo descubren demasiado tarde.

Obra nueva y preconstrucción

Obra nueva lista para entrar

Se ve exactamente lo que se compra. Puede revisar los acabados, comprobar la vista, medir el ruido y mudarse de inmediato. La valuación es más simple porque existen transacciones comparables en el mismo edificio.

Preconstrucción, comprar en la etapa temprana

La preconstrucción es comprar la unidad antes de que el edificio exista, sobre plano y con contrato directo con el desarrollador. Los pagos se hacen por etapas, ligadas al avance de obra. Es la parte financieramente más interesante del mercado de Florida y es donde más trabajo.

El precio se fija hoy y la entrega ocurre dos, tres o cuatro años después. Los desarrolladores suben precios a medida que se vende inventario, así que quien entra al principio paga menos y elige mejor línea, piso y vista. Si el mercado sube en ese periodo, la diferencia entre el precio del contrato y el valor al momento de la entrega es capital que se acumula antes de que usted termine de pagar.

El segundo argumento es específico de Florida. Un edificio que se entrega hoy se construye bajo las normas estructurales y de huracán más recientes, endurecidas de forma importante después de Surfside. Eso normalmente se traduce en una prima de seguro más baja, en años sin derramas por reparaciones y en garantía del desarrollador. En un edificio antiguo esas mismas tres partidas juegan en su contra.

Cuándo la preconstrucción es una buena decisión

- Cuando el horizonte es de varios años y no va a necesitar ese capital mientras tanto.
- Cuando le importa el edificio nuevo, la garantía y un costo de mantenimiento más bajo.
- Cuando quiere elegir la unidad y los acabados en lugar de tomar lo que quedó.

Qué decide si funciona o no

La preconstrucción no es riesgosa por sí misma. Lo riesgoso es un desarrollador concreto y un contrato concreto. Estas cuatro cosas las reviso siempre antes de que alguien haga el primer pago.

- Quién es el desarrollador, qué ha entregado en este mercado y si cumplió los plazos.
- Si el depósito queda en una cuenta de garantía y no en manos del desarrollador.
- Qué puede modificar el desarrollador en las especificaciones y hasta dónde.
- Qué pasa con sus pagos si la entrega supera el plazo del contrato.

Aquí está mi trabajo. Conozco estos edificios por dentro, sé qué líneas tienen vista real y cuáles solo la tienen en el render, y sé qué desarrolladores cumplen. Si un proyecto me parece débil se lo digo, aunque me cueste la operación.

Financiamiento

Sin historial crediticio estadounidense

Existen programas diseñados para compradores extranjeros que no requieren historial crediticio en Estados Unidos. Piden un enganche mayor que un crédito convencional y documentación de ingresos distinta, a menudo con traducción certificada. Es una vía real, no una excepción.

Si ya reside en Estados Unidos

Con historial crediticio el proceso es estándar: precalificación, elección de propiedad, solicitud, avalúo del banco y cierre. La precalificación importa porque sin ella su oferta es prácticamente invisible para el vendedor.

Pago de contado

La operación en efectivo es más rápida y más fuerte al negociar. Aun así conviene comparar con el financiamiento antes de inmovilizar capital, sobre todo en compras de inversión.

Trabajo con prestamistas que manejan programas para compradores sin historial crediticio estadounidense y con gusto le paso los contactos. La elección del prestamista, de la compañía de título y del inspector siempre es suya. Desde la primera llamada le digo qué vía es realista en su caso.

Comprar sin viajar, paso a paso

1. La videollamada

Treinta minutos en español. Definimos zona, presupuesto real con todos los costos incluidos, y la forma de financiamiento.

2. Selección

Le mando propiedades filtradas, no un listado genérico del portal. Recorro en video cada propiedad que le interese, con las preguntas incómodas ya hechas: derramas, ruido, vista real y estado del edificio.

3. La oferta

Negociamos precio y condiciones. En la oferta quedan los periodos de inspección y de financiamiento, que son los que protegen su depósito.

4. Inspección

Un inspector independiente revisa la propiedad. En edificios además analizamos los documentos de la asociación, incluidas las actas sobre derramas.

5. El cierre

La compañía de título verifica la situación legal de la propiedad y prepara los documentos. Normalmente no hace falta estar en Florida. La ley de Florida permite la certificación notarial en línea, por video, y el notario no tiene que estar en el mismo estado ni en el mismo país que usted.

Hay condiciones. No todas las compañías de título trabajan de esa forma y, si hay financiamiento, la última palabra la tiene el banco. La otra ruta es firmar ante notario en su país con apostilla, o en un consulado de Estados Unidos. Esto lo confirmo con la compañía de título al inicio de la operación, no la semana del cierre.

Diez preguntas antes de ofertar

- ¿Cuánto será exactamente el impuesto predial después de la reevaluación, no lo que paga el dueño actual?
- ¿Cuál es la prima real de seguro para esta propiedad específica?
- ¿De cuánto es la cuota de HOA y qué cubre exactamente?
- ¿La asociación aprobó o está discutiendo alguna derrama especial?
- ¿Cuándo se reemplazaron por última vez el techo, el aire acondicionado y la plomería?
- ¿El terreno está en zona de inundación y se exige seguro contra inundación?
- ¿La vista está protegida o el terreno vecino puede construirse?
- ¿Qué reglas de renta a corto plazo tiene el edificio?
- ¿Cuántos días llevaba en el mercado y cuál fue el historial de rebajas?
- ¿Qué operaciones comparables se cerraron en el mismo edificio en los últimos seis meses?

Respondo cada una de estas preguntas antes de que haga la oferta, no después. Si la respuesta no le conviene, se lo digo, aunque me cueste la operación.

Los mercados donde trabajo

West Palm Beach

Obra nueva frente al agua y el corredor financiero que más rápido crece en el estado. La llegada de empresas desde Nueva York cambió este mercado más que ningún otro en los últimos años.

Delray Beach

Atlantic Avenue, la playa y un centro que de verdad se camina. Delray atrae tanto a quien se muda de forma permanente como a quien busca una segunda casa. Las comunidades cerradas y los clubes de golf se diferencian entre sí más de lo que dicen los anuncios, sobre todo en si la membresía del club es obligatoria o no.

Boca Raton

Comunidades cerradas, construcción baja y un ritmo de vida más tranquilo. Aquí está mi oficina, así que conozco estas comunidades por dentro, incluidas las diferencias de cuotas, de reservas y de reglas entre una y otra. Los datos de escuelas y de estadísticas de criminalidad se los doy de fuentes públicas, igual para todos mis clientes, y no los califico por usted.

Fort Lauderdale

Marinas, acceso a yates y torres nuevas frente al océano. Es además una de las ciudades que más rápido está cambiando en el sur de Florida, con mucha obra nueva en desarrollo, así que funciona igual de bien para vivir que para invertir.

Miami

La mayor concentración de compradores internacionales de todo Estados Unidos, el mercado más líquido y también el más volátil en precio.

EL SIGUIENTE PASO

Treinta minutos de conversación ahorran meses de suposiciones.

Si le queda alguna duda después de leer esto, escíbame o llámeme.
Respondo personalmente y en español. La conversación no compromete a nada.

Naomi Besson

+1 561-562-4595

info@thebessongroup.com

thebessongroup.com



The Besson Group by Creegan Team, Compass Florida LLC, corredor de bienes raíces licenciado. Naomi Besson, licencia de Florida SL3624380. Material solo informativo; no constituye asesoría fiscal, legal, migratoria, de seguros ni de inversión. La información proviene de fuentes consideradas confiables, pero no está garantizada. Precios, impuestos, primas, tasas y normas cambian. Nada en este material promete ni garantiza plusvalía ni un resultado de inversión. No recibo compensación alguna por recomendar prestamistas, compañías de título ni otros proveedores. La elección siempre es suya, y cualquier relación que pueda ser relevante se la informo antes de recomendarlos. Este material no se dirige a personas ya representadas por otro corredor. Igualdad de oportunidad en la vivienda.