



VS International Properties LLC
Lic. Real Estate Broker



Pasos
para comprar
una propiedad
en la Florida



PASO 1

Definir el propósito de su inversión: ¿desearía una propiedad en la Florida para generar ingresos, obtener plusvalía, para uso personal o vacacionar?

¿Para qué me interesa tener una propiedad en Florida? Esa es la primera pregunta que debe responder, pues de ello dependerá el tipo de inmueble, el rango de inversión, la zona e incluso la mejor forma de pagarlo, si de contado o con financiamiento.

Existen 4 grandes razones por las que puede comprar una propiedad en Orlando o Miami y dependiendo de eso, podemos recomendarle las mejores oportunidades en el mercado de Florida.

Le invitamos a que seleccione la opción que más se ajuste al tipo de inversión inmobiliaria que tiene en mente y el resto déjelo en nuestras manos.

- Para generar ingresos por renta.
- Para obtener revaluación o plusvalía.
- Para uso personal esporádico.
- Para disfrutar en temporada vacacional.



PASO 2

Contacte a VS International Properties LLC para brindarle asesoría desde la compra, venta de su propiedad, renta y administración

La mejor decisión que puede tomar en este proceso es recibir asesoría de un experto en el mercado inmobiliario de Florida, que pueda orientarlo y darle recomendaciones en la búsqueda y selección de la propiedad.

El equipo de **VS International Properties LLC** puede acompañarlo de manera virtual o presencial en todas las fases del proceso de compra, venta y administración de propiedades en Orlando o Miami, sin necesidad de viajar a Estados Unidos. Empezamos por brindarle asesoría online y en español, para aclarar dudas e iniciar la búsqueda de propiedades según su rango de inversión.

Le ofrecemos tours virtuales a los inmuebles que sean de su interés o se adapten a sus expectativas. También puede explorar todas las propiedades disponibles, a través de nuestra [página web](#). Nuestros listados online incluyen propiedades a la reventa y proyectos de nueva construcción, sobre planos.

Nuestro equipo de asesores de financiamiento puede aclarar sus dudas o consultas sobre cálculos adicionales y otras inquietudes sobre el financiamiento para extranjeros.

Lo asistimos en el proceso de negociación ya sea para la venta o compra, asistencia virtual o presencial durante cierre, firma de contratos con la constructora para propiedades de nueva construcción, preparación del inmueble para la renta, búsqueda de inquilino y administración de su propiedad de inversión.

Nota importante: partir del 17 de agosto de 2024, será obligatorio que los agentes inmobiliarios y los compradores firmen un contrato antes de visitar propiedades. Dicho contrato detallará claramente la compensación económica que el agente o broker recibirá. Esta medida se implementa para garantizar transparencia total desde el inicio del proceso inmobiliario.

PASO 3

Determine su rango de inversión y aparte un porcentaje para la inicial, en caso de que decida optar por un financiamiento

Antes de empezar la búsqueda de la propiedad, es importantísimo definir la inversión máxima. Esto le ayudará a hacer un primer filtro del tipo de inmueble en el que debe invertir.

¿La inversión será al contado o financiada?

Si decide optar por un préstamo bancario es importante obtener una **PRECALIFICACIÓN** del banco para comenzar con la búsqueda de propiedades.

Como comprador extranjero cuenta con facilidades de financiamiento en propiedades desde \$300,000, para lo cual deberá disponer alrededor del 30% - 40% para la inicial y alrededor de 7% adicional para los costos de cierre, dependiendo del programa al que califique.





También ofrecemos opciones en reventa/inversiones ya rentadas y generando ingresos mensuales, a precios oportunidad de contado. Estas propiedades le ofrecen ingresos inmediatos y flujo de caja.

PASO 4

Realice el proceso de precalificación de un crédito hipotecario

El siguiente paso es solicitar una precalificación para los programas de financiamiento para extranjeros. Esto es importante por tres razones:

1. Para conocer los términos del financiamiento y evaluar los pagos mensuales.
2. Para determinar el precio máximo de aprobación bancaria a través del programa de financiamiento.
3. Para no perder la oportunidad al momento de hacer una oferta de compra y presentarse como un comprador calificado, ante vendedores y constructoras.

Es necesario obtener una carta de PRECALIFICACIÓN para la oferta o negociación, ya que es un requisito que exigen tanto las constructoras como vendedores de las propiedades en reventa, al momento de la negociación.



PASO 5

Junto al equipo de VS International Properties LLC encuentre una propiedad adaptada a su inversión y expectativas

Desde la comodidad de su hogar también puede explorar diferentes oportunidades en Orlando o Miami, visitando nuestra página web [VSiInternationalProperties.com](https://www.vsiinternationalproperties.com). La ventaja de buscar en nuestro **site** es que podrá comparar los rangos de precio de diversas propiedades e incluso filtrarlas según área de interés y tamaño. También puede crear su propio listado de propiedades favoritas o crear alertas para las zonas que más le interesan.

En general encontrará tres grandes categorías, en las que se ofrecen estos tipos de propiedades: Townhomes, Casas o Condominiums.

- **Propiedades de Nueva Construcción:** proyectos que están en desarrollo actualmente, y favorecen la valorización, lo que se conoce como Plusvalía. Todos los proyectos de nueva construcción que ofrecemos cuentan con los programas de financiamiento para extranjeros.
- **Propiedades de Inversión:** se tratan de inmuebles existentes en reventa, a precios de oportunidad. Son los ideales para obtener flujo de caja. Algunos ya están alquilados y podría generar el ingreso mensual inmediato.
- **Propiedades Vacacionales:** son apartamentos, casas o townhomes tipo resort para alquilar **short-term**/ vacacional o para su disfrute personal. Estas propiedades deben estar en áreas que permitan la renta a corto plazo, conocida como **short-term**, ya que muchos complejos, edificios y urbanizaciones no cuentan con los permisos exigidos para este tipo de alquileres. Es importante considerar esto si desea comprar una propiedad vacacional.



! Puede estarse preguntando, "¿Con cuántos agentes o compañías de bienes raíces debo asesorarme para encontrar el inmueble ideal?"

- *En otros países es común utilizar un agente inmobiliario diferente para visitar cada propiedad potencial, pero en Estados Unidos todos los Agentes Lic. Real Estate / Realtors tienen acceso a un mismo sistema conocido como MLS, que incluye todo los listados disponibles para la venta.*

PASO 6

Seleccione la propiedad que más le interesó y haga una oferta

Una vez que haya evaluado las oportunidades y el rendimiento de la propiedad, seleccione la opción que le parezca más adecuada para realizar una oferta. Esto es importante especialmente si quiere garantizar el precio y la disponibilidad del inmueble.

Si se trata de una propiedad en reventa, se envía una oferta vía contrato al vendedor de la propiedad y se espera respuesta de este, ya sea aceptándola o enviando una contraoferta.



Quizás se pregunte “¿Puedo negociar en propiedades de nueva construcción?”

Las constructoras promueven precios fijos, pero muchas podrían ofrecerle algunos incentivos. al momento de la compra.

PASO 7

Realice el pago de reserva y el proceso de *due diligence*

Si se trata de una propiedad en reventa, una vez haya acuerdo entre vendedor y comprador, solo se cuentan con 72 horas para hacer el depósito inicial ya negociado. Si este no es enviado en ese periodo de tiempo, la transacción o acuerdo queda anulado y la propiedad está abierta a obtener otras ofertas.

En paralelo a esos pagos se realiza todo el proceso de ***due diligence***, que en el ámbito inmobiliario se refiere a la recopilación de toda la información necesaria antes de cerrar la transacción.

Usted tiene el derecho a realizar una inspección del inmueble en el tiempo definido en el contrato. Nuestra recomendación es que debe ser conducida por una empresa especializada en este tipo de procesos. Con el informe de esta inspección usted tiene el derecho de pedir a los vendedores o a la constructora, que aborde cualquier inquietud que tenga sobre la propiedad.

Si no está satisfecho, puede cancelar su oferta de compra solo en las propiedades de reventa y, siempre y cuando, esté dentro del tiempo estipulado en el contrato.

En el caso de inmuebles de nueva construcción deberá realizar un pago negociado o estipulado para reservar la propiedad.

PASO 8

Cierre de la compra

El cierre de la compra o venta, conocido como Closing, es un proceso que generalmente organiza la constructora o la casa de títulos. En la Florida se acostumbra a trabajar con casas de título o abogados para conducir un cierre de la compra-venta.



Nuestra empresa trabaja con un abogado en el estado de la Florida que le ofrece la asesoría necesaria y está disponible para aclarar cualquier pregunta legal, sobre el proceso de registro de título y documentos de cierre. Las casas de título son las responsables de coordinar a todas las partes interesadas en la transacción y que ambas partes estén completamente satisfechas antes del cierre.

El cierre es importante porque es la figura que transfiere el título de la propiedad de manos del vendedor a las suyas, es decir, le serán entregados los ajustes financieros y la titularidad, se firmarán los acuerdos pendientes y se completará el pago para la venta.

Aquí le presentamos un pequeño **CHECKLIST** de lo que debe tener en cuenta durante esta fase:

- Obtenga una estimación de sus costos de cierre poco antes de la fecha acordada. La intención es que cuente con el dinero exacto para proceder con la transferencia bancaria un día antes del cierre. No se permiten pagos en efectivo, todo es por transferencia bancaria.
- Obtenga un seguro de propiedad. Esta es una condición exigida por la mayoría de los prestamistas. Las pólizas básicas protegen la propiedad y sus bienes contra incendios, y otros incidentes.
- Seleccione una casa de títulos o abogado que lo represente y tenga en cuenta la fecha de cierre. Reúna toda la documentación necesaria antes de esa fecha.
- Asegúrese de que esté en orden todo el proceso de préstamo con su banco para la fecha de cierre.
- Realice un recorrido final y asegúrese de que el vendedor haya hecho las reparaciones acordadas, instalaciones o acabados adicionales que se describen en el contrato.

En caso de comprar una propiedad de reventa con un préstamo, agregue estas dos tareas en su **CHECKLIST**:

- Revise el contrato y verifique que se hayan cumplido todos los pasos y la transferencia final antes del día que indique el acuerdo o contrato de compra-venta. Si no se realiza en el lapso de cierre estipulado, la transacción se cancela o entra en penalidades, poniendo en riesgo todo depósito inicial.
- Tenga a mano los documentos que adelantó en el proceso de due diligence. El avalúo y la inspección deben coincidir con lo que indica el contrato. En cuanto a la búsqueda de título, es importante que adquiera además un seguro de título para protegerlo a usted contra gravámenes no descubiertos, esto normalmente es ofrecido y hecho por la casa de título que lo representa.

¿Qué incluyen los costos de cierre?

Los costos de cierre son todos aquellos gastos necesarios para realizar la transacción de compra-venta. Estos están incluidos en el monto final de la transferencia bancaria que realizará a la casa de título. Estos son algunos de los costos que suelen incluirse en el cierre, para brindarle una idea.

El comprador debe pagar:

- Inicial de la propiedad.
- Inspección.
- Avalúo de la propiedad (si es una compra financiada).
- Cargos por notaría y servicios de casa de título.
- Tarifa de origen de préstamo o descuento de préstamo (puntos) (si es una compra financiada).



- Cargos por registrar la escritura.
- Intereses del primer mes de la hipoteca (si es una compra financiada).
- Depósito de garantía para cubrir los impuestos inmobiliarios acumulados (si es una compra financiada).
- Reporte de crédito (si es una compra financiada).
- Seguro de la propiedad.
- Seguro del título de propiedad.
- Impuestos de transferencia estatales y locales.
- Costos de servicios y la comisión del agente inmobiliario o broker que lo representa.

El vendedor paga:

- Honorarios de la parte de sus abogados.
- Impuesto de timbre estatal.
- Impuesto por escritura.
- Comisión del Real Estate Broker.
- Reparaciones pendientes.
- Depósitos de inquilinos si aplicara.
- La comisión del agente inmobiliario o broker que lista su propiedad para la venta o renta.

Ahora bien, todo siempre es negociable. Esto es solo un ejemplo de lo que se acostumbra en el mercado de la Florida. Dado que la mayoría de los cierres no ocurren convenientemente el último día del mes, algunos gastos y costos de cierre deben pagarse por prorateo. Igualmente, los gastos varían dependiendo si es una compra con financiamiento o al contado.

Estos son los gastos y costos que deben ser prorrateados:

- Impuestos de bienes inmuebles.
- Los ingresos por alquiler si aplicara.
- Contratos prepagados (como termitas y plagas, mantenimiento de jardines, etc.).
- Tarifas HOA.

PASO 9

Abra un cuenta bancaria para recibir sus ingresos mensuales

Como inversionista y comprador, es necesario ser titular de una cuenta bancaria en USA para facilitar las transferencias de dinero al momento de rentar la propiedad. Si no la posee, nuestro equipo puede recomendarle varios bancos para la apertura de la cuenta.

Aunque parece complicado, esta gestión no toma más de una hora y un depósito inicial de \$1,000 será suficiente para la apertura presencial de su cuenta. Nuestro equipo le puede recomendar alternativas de bancos que le permiten hacer este proceso totalmente virtual, desde su país, con unos requisitos y montos mínimos dependiendo del banco.





PASO 10

Celebre su compra junto al equipo de VS y empiece a generar ingresos de su propiedad

Hay muchos documentos para cerrar la transacción, así que esto debe hacerlo antes del Gran Día. Pregunte cómo obtener copias con anticipación para leerlas sin perder tiempo en la sesión de cierre.

Asegúrese de estar presente para notarizar documentos o, si es un cierre virtual, tener en agenda la cita para el proceso online.

Aquí hay algunas cosas que no debe olvidar llevar el día del cierre:

- Su pasaporte o identificación.
- Confirmación bancaria de su transferencia final.
- Todos los documentos firmados que corresponden para el cierre.

El vendedor debe llevar:

- Los arrendamientos y certificados de preclusión, si la propiedad está ocupada.
- Las llaves de todas puertas, incluyendo correo o casa club si esta aplica.
- Copias de los contratos actualmente vigentes.
- Acuerdos de mantenimiento.
- Cesión formal de arrendamientos.

El Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano (HUD) tiene pautas que supervisan el proceso de cierre, y esas pautas incluyen una declaración de liquidación que se utilizará en todas las transacciones inmobiliarias.





Una vez haya firmado los documentos
y tenga las llaves en mano...



**¡Felicidades, es dueño de su propiedad de
inversión en la Florida!**

¡Ya está listo para generar ingresos!

El siguiente paso es contactar a nuestra compañía [Florida VS Property Management](#), especializada en la administración de propiedades con dueños extranjeros o inversionistas que no residen en Estados Unidos.

Nuestro equipo se hará cargo de hacerle marketing a su inmueble de inversión, seleccionar y calificar al inquilino, cobrar el alquiler y realizar el depósito mensual, atender contingencias y depósito mensual, atender contingencias o solicitudes del inquilino, encargarse de los servicios de mantenimiento.

¡Nuestros programas de administración le brindan la oportunidad de obtener ingresos de su inversión!



Si requiere más información, escríbanos a:

RealEstate@vsinternationalproperties.com



VSInternationalProperties



+1 (407) 963-1058

VS International Properties LLC

2151 Consulate Drive. Suite 14. Orlando, FL 32837

1900 N Bayshore Drive 1A #115. Miami, FL 33132.

Orlando: +1 (407) 513-4722 • Miami: +1 (305) 447-7147 • Móvil: +1 (407) 402-0032