



GUÍA PARA COMPRAR

*Tu nueva propiedad*

EN FLORIDA

[www.jeanettemedina.lpthomesearch.com](http://www.jeanettemedina.lpthomesearch.com)

# CONTENIDO

- 02**      Presentación de  
              Jeannette Medina
- 03**      **Capítulo I**  
              Introducción
- 04**      **Capítulo II**  
              ¿Qué es un agente inmobiliario?
- 07**      **Capítulo III**  
              El financiamiento
- 08**      **Capítulo IV**  
              Compradores extranjeros

Exitosa corredora de bienes raíces radicada en la ciudad de Orlando Florida, con varios años de experiencia en la industria inmobiliaria.

Su enfoque principal radica en llevar de la mano a inversionistas locales y extranjeros que desean invertir en propiedades inmobiliarias o, simplemente, comenzar una nueva vida.

Sus experticias abarcan el campo de las finanzas, por lo que en cada propuesta de compra o venta ofrece a sus clientes indispensables enfoques técnicos que les permiten tomar las mejores decisiones a fin de aumentar o preservar su patrimonio.



## ¿Qué debo tener en cuenta?

Si ya decidió adquirir un inmueble, entonces ahora debe empaparse de toda la información necesaria a fin de garantizar el éxito de la transacción. La experiencia me ha enseñado que:

- **Debe escoger a su agente inmobiliario con cuidado:** El rol que su realtor desempeñará en la transacción es de gran importancia, por lo que debe ser cauteloso al escogerlo a la hora de comprar o vender un inmueble.
- **Determinar su capacidad financiera:** Esto se refiere al dinero para cancelar la inicial, los costos del cierre, la hipoteca, el mantenimiento y los impuestos.
- **Sus necesidades:** Lo que necesite como inversionista o propietario que ocupará la propiedad, sumado a su capacidad financiera, determinarán la zona, potencial de revalorización, superficie de construcción, cantidad de habitaciones y baños, áreas comunes y valet parking.
- **Cómo buscar un inmueble:** Existen muchos medios como periódicos, páginas web y revistas. Sin embargo, confiar en un agente le facilitará el proceso, pues trabaja con una red que le permite ver todas las propiedades en venta.
- **Hacer la oferta ideal:** Luego de seleccionar el inmueble, indague sobre las razones que tiene el vendedor para venderla. Esto le ayudará a negociar el contrato en su beneficio.
- **El cierre:** Es la etapa final y más emocionante, aunque deberá firmar numerosos documentos. El cierre se realiza cuando todos los términos del contrato de compra-venta han sido cumplidos.

## ¿Qué es un agente inmobiliario?

Un agente inmobiliario es un asesor que pertenece a la Asociación Nacional de Agentes Inmobiliarios (“National Association of Realtors”) una asociación profesional con más de **1.1 millones de miembros en Estados Unidos** y **más de 33,000 en el sur de la Florida**.

Los agentes son especialistas en la venta y compra de inmuebles residenciales y comerciales. Su asesoría a la hora de adquirir una propiedad es esencial, pues conocen el entorno legal, financiero y tributario, lo que hará que la experiencia inmobiliaria sea agradable y se lleve a cabo con la mayor rapidez posible.

Un agente experimentado y responsable responderá las inquietudes de sus clientes, además de contar con los contactos y recursos necesarios para que la transacción sea exitosa.

### El agente inmobiliario en la compra de un inmueble



Su agente le ayudará en cada paso del proceso, y le ahorrará tiempo y posibles frustraciones. Incluso podría ayudarle a comprar propiedades que creyó fuera de su alcance, ya que le explicará sus opciones financieras para obtener el mayor beneficio. **El agente la dará una mano:**

- Durante la búsqueda
- Negociando la propiedad
- Durante el cierre

## Durante la búsqueda

El agente tiene acceso al sistema computarizado MLS (“Multiple Listing 8 Services”), un programa en el cual se registran las propiedades que estén en venta. Un asesor puede buscar propiedades con las especificaciones requeridas por el cliente y ver la información de contacto del vendedor. Además, recibirá información sobre el precio de mantenimiento de la unidad.

## Negociando la propiedad

Sabrás negociar el precio del inmueble, el financiamiento, los depósitos, los períodos de inspección y todos los puntos importantes del contrato de compra-venta.

## Durante el cierre

Un agente le guiará desde el inicio hasta el final del proceso de compra, es decir, la revisión final (“Walk Through”), una inspección antes de firmar la compra para asegurarse de que la propiedad se encuentre en las mismas condiciones que cuando se firmó el contrato de compra-venta.

### ¿Dónde encontrar un agente?



- Sección inmobiliaria del diario local.
- Al visitar la localidad en la que desee adquirir el inmueble.
- Usualmente colocan anuncios en las propiedades que están vendiendo.
- Amigos, familiares y compañeros de trabajo son buenas fuentes de información, ya que sus recomendaciones se basan en experiencias propias.

## ¿Cómo escoger un agente?



Algunos se especializan en propiedades comerciales, edificios de oficina o inmuebles residenciales. La información que debe solicitar es:

- Números de transacciones que ha realizado.
- Servicios adicionales que ofrece.
- Referencias personales y profesionales.
- Credenciales, record de ventas y educación formal.

## ¿Quién paga la comisión del agente?



En la transacción hay dos agentes involucrados, el que representa al vendedor y el que representa al comprador. Usualmente, el vendedor es el responsable de pagar una comisión que generalmente está entre **3%** y **6%** del precio de venta, lo que significa que el comprador no debe preocuparse por esto.



El **financiamiento bancario** le permitirá definir los parámetros económicos, su capacidad de compra y negociación a la hora de presentar una oferta.



## ¿Qué tipo de financiamiento escoger?

Para escoger un financiamiento deberá tener en cuenta la Inversión Inicial o “Down payment”, la cual se compone de la inicial y los costos del cierre. Es un porcentaje del precio de compra de la propiedad a adquirir, que varía entre 20% y 30%. Mientras que los costos de cierre son los gastos relacionados con la obtención del préstamo, que oscilan entre 3% y 5% del precio de compra, dependiendo de la compañía de financiamiento, su puntuación crediticia, monto de la inicial, activos, pasivos e ingresos.

Cuando una propiedad se compra de contado, los costos de cierre disminuyen significativamente. Los gastos más comunes son:

- **Tarifa por la aplicación (“Application Fee”):** La cobra el banco o la compañía hipotecaria para procesar la solicitud. Ronda los **\$100 y \$350**.
- **Avalúo (“Appraisal”):** Debe realizarlo un perito, quien determina si la propiedad vale lo que el vendedor está pidiendo. El monto a pagar oscila entre **\$200 y \$650**.
- **Emisión (“Origination Fee”):** Es cobrada por el banco o entidad hipotecaria por prestar el dinero. El dinero a cancelar oscila desde **0.75%** hasta **2%** del monto del préstamo. Si da una buena inicial y tiene buen crédito, no debería pagarla.
- **Puntos hipotecarios (“Points”):** Es una cuota que se paga por adelantado a la institución para reducir la tasa de interés, lo cual también reduce el pago mensual. Cada punto cuesta **1%** del saldo de la hipoteca (si obtuvo un préstamo de \$200,000 con una tasa de interés de **7%**, podría reducirla a **6.75%** pagando \$2,000).



La **legislación norteamericana**, en particular la del estado de la Florida, permite a una persona no residente y sin historial de crédito realizar transacciones de compra-venta de inmuebles. Además, pueden optar por una enorme gama de opciones financieras, por lo que es recomendable acudir a profesionales inmobiliarios y a abogados para guiarlos en el proceso.

### ¿Qué es el FIRPTA y cómo me afecta?



Son las siglas en inglés de la Ley de **Impuestos Sobre Inversión Extranjera en Bienes Raíces**, la cual aplica para cualquier individuo extranjero no residente, a compañías extranjeras no consideradas corporaciones nacionales o a las sociedades, fideicomisos y propiedades extranjeras.

### ¿Cómo funciona la FIRPTA?



- El comprador debe retener 10% del precio de venta en el momento del cierre.
- El comprador o representante inmobiliario envía el monto al IRS en los próximos 20 días al cierre de la compra, si el vendedor no suministra evidencia de haber llenado la planilla de reembolso anticipado 8288-B. Puesto que esta ley es muy compleja, es recomendable asesorarse con especialistas.

**¡Es hora de convertir tus sueños en realidad!**


**Dar el paso para comprar una nueva propiedad no solo significa adquirir un espacio físico, sino también abrir las puertas a nuevas oportunidades, seguridad y estabilidad para ti y tu familia. Es el comienzo de una emocionante aventura hacia la realización de tus metas.**


**¡No esperes más, el futuro te espera!**

*Jeannette Medina*  
Realtor 

+1 (407) 922-2482

jeannettelatina07@gmail.com

 Jeannette Medina Real Estate

 janetmedinarealtor