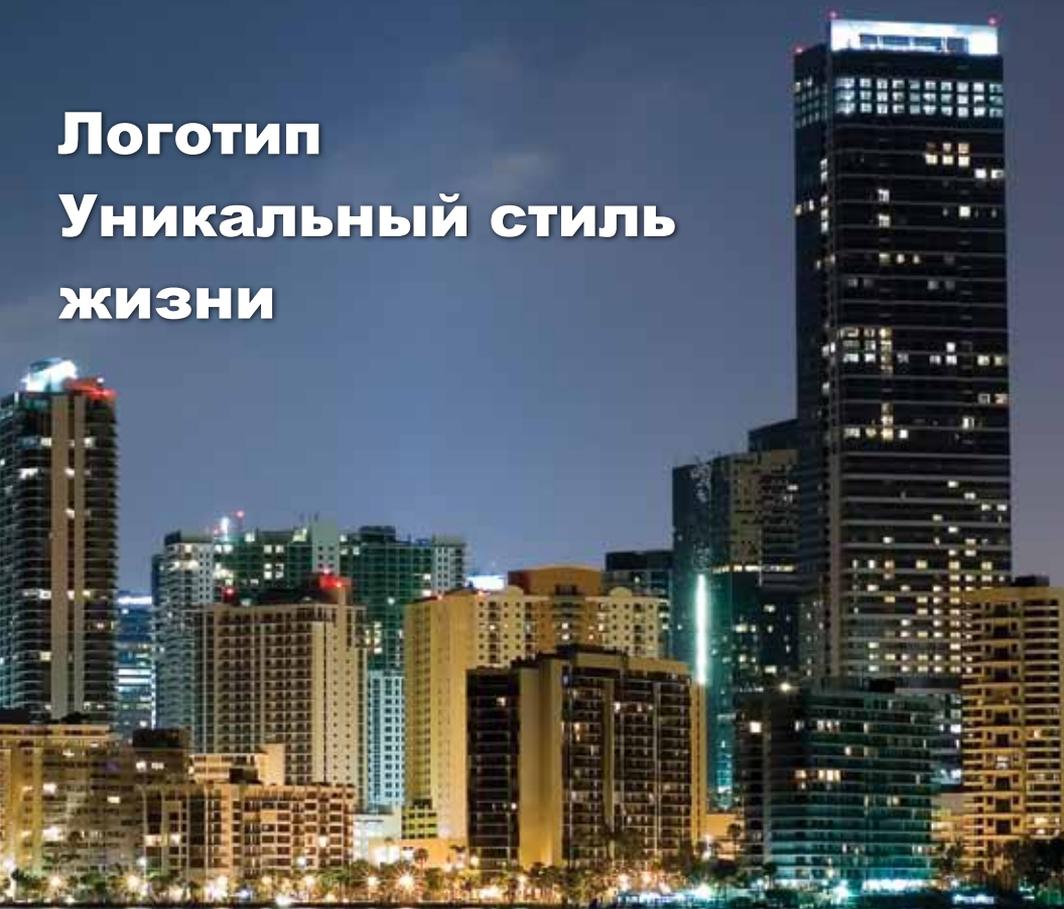




**Логотип
Уникальный стиль
ЖИЗНИ**



miamire.com

Покупка, продажа и содержание Оплата счетов и аренда

ПОКУПКА

Расходы на заключение сделки

Обычно расходы на заключение сделки составляют 1,2 - 3,5 % цены продажи. Они могут включать, в частности, расходы на страхование прав собственности, проверку прав собственности, услуги юриста, комиссия за безналичный перевод средств, курьера, условное депонирование, инспекцию дома, жилищную комиссию, регистрацию покупки, подготовку документов, плату за оценку недвижимости, индоссамент, комиссионные за продажу, налог на недвижимость, страхование от наводнений и страхование владельцев жилья (если это обязательно).

Кредитование

Для ипотечной ссуды в нынешних рыночных условиях большинство американских кредиторов требуют от зарубежных покупателей первоначальный взнос в размере 50-60 % стоимости недвижимости. При первоначальном взносе 50 % ипотечная ставка снижается и условия улучшаются (например, требуется меньше документов, снижается стоимость кредита, а оценка платежеспособности происходит легче).

Налог на недвижимость

В округе Майами-Дейд общая сумма налогов на недвижимость обычно в диапазоне 1,8 - 2,7 % от оценочной стоимости недвижимости, однако может отличаться от него в зависимости от муниципалитета и других факторов.

Обмен валюты и выплата ипотеки по международным расчетам

При использовании услуг банка или ипотечного кредитора торговые и трансфертные пошлины могут быть достаточно высокими. Воспользовавшись услугами специалиста по обмену иностранной валюты и международным платежам, Вы обеспечите себе наилучшие курсы обмена и своевременное поступление Ваших платежей по Вашему требованию.

ПРОДАЖА

Налоги на доход от прироста капитала

Налоги на доход от прироста капитала уплачиваются только при продаже имущества и регулируются FIRPTA (Закон о налогах на зарубежные инвестиции в недвижимость), который разрешает правительству США/Федеральной налоговой службе США (ФНС, IRS) облагать подоходным налогом иностранцев-нерезидентов и иностранные компании, которые продают право собственности на недвижимое имущество, находящееся в США. Когда физическое лицо или компания приобретает

право собственности у иностранного физического лица или компании, удерживается 10% от реализуемой суммы. Имеются и некоторые исключения, когда, например, недвижимость используется в качестве личного жилья и его покупная цена не превышает 300 000 долларов США. Продавцам необходимо представить Форму ФНС 82888, которую может представить и налоговый консультант, перед тем, как выставить недвижимость на продажу. У нас имеются специалисты по налогам, которые говорят на различных иностранных языках и обладают богатым опытом и необходимой квалификацией.

ВЛАДЕНИЕ СОБСТВЕННОСТЬЮ

Оплата услуг кондоминиума или товарищества собственников жилья (ТСЖ) по содержанию недвижимости

В отношении платы за содержание недвижимости, важно помнить, что американские кооперативные квартиры и ТСЖ обычно предполагают намного больше услуг, чем аналогичные организации в других странах. Объекты недвижимости в Южной Флориде предлагают гораздо больше коммунальных удобств, чем аналогичные объекты в других местах в США. К ним относятся бассейны, спортивные залы, теннисные корты, гаражи, системы безопасности и т. д. Все эти удобства становятся как активами, так и услугами как в момент владения недвижимостью, так и в момент ее продажи. Плата за услуги кондоминиума или ТСЖ зависит от возраста недвижимости и количества собственников, между которыми распределяются расходы, и может включать все или некоторые из следующих услуг: страховку, электроснабжение помещений общего пользования, канализацию, уборку мусора, обслуживание бассейнов, уход за спортивным залом/оборудованием, а также техническое обслуживание – строительство, сантехнические работы, уборку прилегающей территории, бассейна, дезинсекцию, услуги парковщиков, услуги по упаковке, подача еды и напитков в апартаменты, услуги консьержа, создание запасов для оказания услуги подачи еды и напитков в апартаменты, услуги посыльного, рестораны и магазины на территории.

Отчисления на особые цели

Если средств на техническое обслуживание крупных объектов (например, крыши или системы кондиционирования воздуха) или на обновление и модернизацию имущества недостаточно, тогда определяются размер отчисления, помимо обычного размера платы за услуги кондоминиума или ТСЖ, всем собственникам может быть начислен соответствующий платеж на базе их доли в совместной собственности.

За последние несколько лет на рынке недвижимости в Майами и Южной Флориде произошли коренные изменения: от рекордного бума продаж недвижимости, сменившегося объективно обусловленной корректировкой рыночных цен, а затем нынешним явным процессом их восстановлением.

Международное влияние

Позиции международных покупателей на местном рынке остаются сильными, несмотря на различные изменения. Иностранцы покупают, на долю которых приходится приблизительно 60% всех местных продаж, сыграли главную роль в настоящем укреплении и стабилизации рынка недвижимости Южной Флориды и продолжают выгодно использовать теперешнюю конъюнктуру рынка, благоприятные курсы обмена валют и недвижимость мирового класса на берегу моря по самой доступной цене.

Увеличение объемов продаж

Продажи готовых домов растут с августа 2008 г., количество предложений продолжает снижаться, а цены продолжают стабилизироваться на рынке Южной Флориды, который давно уже не был свидетелем такого продолжительного и масштабного роста цен за все десятилетие. Несмотря на окончание срока действия налоговых вычетов для покупателей жилья, местный рынок продолжает опережать по темпам роста другие рынки США. Американские покупатели все также пользуются беспрецедентно низкими ставками по кредитам, рекордной доступностью по цене и широким выбором объектов недвижимости.

Стабилизация цен

Несмотря на то, что средние и медианные отпускные цены слегка упали в прошлом из-за продаж на срок без покрытия и перехода заложенной недвижимости в собственность залогодержателя, теперь они стабилизировались и даже поднимаются в некоторых городах и районах месяц за месяцем и год за годом. Количество продаж, решение по которым ожидается, как показатель будущих продаж, также продолжает расти.

Проблемная недвижимость

Заложенная недвижимость, которая перешла в собственность залогодержателя или банка, а также недвижимость, проданная на срок без покрытия, составляет приблизительно 2/3 всех продаж недвижимости в Майами и его коверстностях. В местном масштабе проблемная недвижимость встречается гораздо чаще из-за широкого распространения выдачи кредитов заемщикам, не удовлетворяющим стандартным условиям кредитования, в период повышения спроса на недвижимость в последние десяти лет. Доля рынка проблемной недвижимости,

которая более высока в некоторых районах округа, в Майами остается за последний год остается на одном и том же уровне.

Отличное время для покупки

То, что не изменилось в Майами, так это природа, которая привлекает уже более столетия переезжающих сюда на постоянное местожительство граждан США, покупателей летних домов и домов отдыха, а также инвесторов.

- стратегическое положение между Латинской Америкой и Европой;
- международная культура и многоязыковая сфера услуг и окружающая среда, аналогов которых в США нигде больше не встречается;
- завидный высококлассный стиль жизни, который включает прекрасные пляжи, развлечения, возможности для покупок, рестораны и штаб-квартиры компаний
- круглый год идеальная погода для спорта и отдыха на открытом воздухе

Эти особенности не зависят от функционирования рынка и помогают укрепить местную экономику и рынок недвижимости даже во время экономического кризиса. Ожидается, что Майами превзойдет по темпам роста другие рынки США и это продлится и в будущем. Быстрое принятие предложений по продаже готовой и находящейся в процессе строительства недвижимости указывает на очевидный спрос.

Наличие вариантов для каждого покупателя

В Майами предлагается недвижимость для всех категорий покупателей – для тех новых постоянных жителей, покупателей летних домов, международных покупателей и инвесторов. Имеются предложения во всех ценовых категориях, местоположениях и всех видов недвижимости!

На данный момент на рынке Большого Майами предлагается 24 278 объектов жилья, а в районе Фт. Лаудердейл – 20 166.

Продажа недвижимости в Майами и Фт. Лаудердейл – 2009 и 2010 годы

Продажа односемейных домов						
	Число продаж			Средняя продажная цена		
	2010	2009	разница	2010	2009	разница
Майами	7 997	8 816	-9%	\$208 200	\$ 8 816	0%
Фт. Лаудердейл	7 308	6 685	9%	\$189 400	\$195 300	-3%
Кондоминиумы/апартаменты						
	Число продаж			Средняя продажная цена		
	2010	2009	разница	2010	2009	разница
Майами	9 778	6 854	43%	\$116 900	\$142 900	-18%
Фт. Лаудердейл	10 773	9 894	9%	\$73 400	\$82 600	-11%

Последние данные по рынку жилой недвижимости в Майами

В 2010 рынок недвижимости США характеризовался как рынок контрастов. Много покупателей воспользовалось рекордной доступностью по цене, приятной рыночной конъюнктурой и уникальными льготами, приобретая недвижимость, когда экономика и рынок труда продолжают сталкиваться с трудностями.

Рынок недвижимости Южной Флориды также продемонстрировал противоположные тенденции, особенно когда опередил внутренний рынок штата и рынки других штатов по всей стране, даже после окончания в апреле срока действия налоговых вычетов для покупателей жилья. Местный рынок значительно окреп по сравнению с серединой 2008 г., когда объем продаж стал увеличиваться, а уровень запасов – уменьшаться. Эта тенденция продолжается и в 2011 г., так как с начала года наблюдается дальнейшее укрепление рынка.

Повышение объема продаж

В целом объем продаж жилья вырос на местном уровне в течение прошлого года и стал более устойчивым по сравнению с двумя последними годами. Касательно объема продаж частных домов, наблюдалось большее количество проданных квартир в кондоминиумах как результат возросшего спроса со стороны покупателей и инвесторов.

Стабилизация цен

Спустя год после роста объемов продаж, цены на частные дома стали стабильными и зависели, главным образом, от местоположения. В то время, как объемы продаж кооперативных квартир продолжают возрастать, ожидается, что понадобится больше времени для стабилизации цен. По-прежнему, продажи на срок без покрытия и недвижимости, перешедшей в собственность залогодержателя, влияют на стоимость всех видов недвижимости, которая, предположительно, вернется к нормальному состоянию после спада, когда избыток предложений проблемной недвижимости сократится в результате их принятия покупателями.

Проблемная недвижимость

В октябре несколько организаций (банков), предлагающих услуги по ипотеке, приостановили продажу недвижимости, находящейся в их в собственности, для проверки правильности информации в документах, поданных в процессе перехода заложенной недвижимости в собственность залогодержателя. Поскольку рынок сбыта проблемной недвижимости доминировал, приостановка продаж на нем привела к возобновлению обычных продаж местной недвижимости, которые продвигаются сейчас довольно хорошо.

Рыночная информация и статистика

Представляем обзор общего количества завершенных сделок по продаже жилья в округе Майами-Дейд, включая длительность реализации и ценовой анализ.

Общий объем сбыта

Общий объем завершенных сделок по продаже квартир в кондоминиумах резко вырос до 29%, с 11 439 в 2009 г. до

14 756 в 2010 г. Общий объем продаж односемейных домов вырос на 1% с 10 386 в 2009 г. до 10 480 в прошлом году.

Длительность реализации

Среднее общее количество дней реализации односемейных домов уменьшилось на 10,4%, с 111,39 до 99, 79 дней. Недвижимость, проданная по договору менее, чем 30 дней, составляет 40,2% всего объема продаж по сравнению с 32,1% в 2009.

Для квартир в кондоминиумах среднее общее количество дней реализации уменьшилось на 10,89% с 125,49 в 2010 до 114,6 в 2009. Квартиры в кондоминиумах, которые были проданы менее, чем за 30 дней, составляют 35,1% от общего объема продаж в 2010 г. по сравнению с 30,71 в 2009 г.

Ценовой анализ

В 2010 г. 40% или 4 228 из 10 480 продаж односемейных домов стоили 149 999 долларов США или менее по сравнению с 38,8% а 2009 г. В сегменте более рентабельной недвижимости общий объем продаж частных домов, которые были проданы более чем за 500 000 долларов США, возрос с 10,2% в 2009 г. до 11,4% в 2010. Из общего числа проданных квартир в кондоминиумах, 3,3% были проданы более чем за один миллион долларов.

Средняя отпускная цена за общий объем односемейных домов выросла на 5%, с 286 644 в 2009 до 301 020 в 2010. Медианная отпускная цена слегка уменьшилась с 176 000 долларов в 2009 г. до 175 000 в 2010 г..

Средняя и медианная отпускные цены на кооперативные квартиры уменьшились на 8%, с 241 226 до 221 330 долларов и на 16,3%, с 135 000 до 113 000 долларов соответственно.

Проблемная недвижимость продолжает влиять на медианные и средние отпускные цены, как на односемейные дома, так и на квартиры в кондоминиумах, особенно в некоторых районах округа.

Проблемная недвижимость как благоприятная возможность

На данный момент на рынке недвижимости Майами предлагается недвижимость по самым выгодным ценам за последние 8 лет. Проблемная недвижимость (проданная на срок и перешедшая в собственность залогодержателя) является для покупателей благоприятной возможностью приобрести недвижимость со значительной скидкой.

Недвижимость, которая продавалась в 2006 г. за 500 000 долларов, теперь может стоить на 35% меньше с ценой предложения в 325 000 долларов. Покупатели из Европы могут приобрести такую недвижимость за приблизительно 220 000 евро или 199 000 фунтов стерлингов.

Заложенная недвижимость, которая перешла в собственность банков, сейчас предлагается по ценам ниже рыночных, быстро продаваясь и увеличивая предложение.

Почему недвижимость, которая перешла в собственность залогодержателя, является такой выгодной возможностью для покупателей?

	Частные дома	Квартиры в кондоминиумах	Общая сумма	% разница по сравнению с 2010
Общее число предложений	6 851	11 204	18 055	-27%
Недвижимость, перешедшая в собственность банка	403	416	819	24%
Недвижимость, проданная на срок	2240	2979	5,219	-43%

Банки и другие залогодержатели не занимаются продажей недвижимости, как своей основной деятельностью, поэтому им не выгодно содержать такую недвижимость. Это означает, что они хотят как можно быстрее избавиться от нее, поэтому покупатели имеют выгодную возможность купить ее по ценам ниже рыночных. Еще одним плюсом такого вида недвижимости является то, что большинство залогодержателей готовы профинансировать покупку этой недвижимости для покупателей, удовлетворяющим условиям кредитования.

Как определяется цена со скидкой?

Как и для обычной недвижимости, цена на недвижимость, которая перешла в собственность банка, главным образом зависит от состояния недвижимости, местоположения, сопоставимых продаж и цен.

Плюсы и минусы недвижимости, которая перешла в собственность залогодержателей

Обычно покупатели такой недвижимости меньше беспокоятся о проблемах с правами собственности, задолженностью по выплате налогов и других сюрпризах, которые могут всплыть в последний момент при завершении сделки, так как залогодержатель уже позаботился обо всем этом до совершения сделки. Также справедливо и то, что недвижимость, которая перешла в собственность залогодержателя, традиционно продается «как есть», без гарантии. Это означает, что залогодержатель, которому принадлежит недвижимость, не

возмещает убытки и не вносит поправки в документацию, если существует такая необходимость. Все же, в наши дни в сфере недвижимости, где залогодержатели хотят как можно быстрее распорядиться имуществом, все большее количество залогодержателей готовы пойти на компромисс при продаже такой недвижимости. Попросите Вашего агента по недвижимости осведомиться о таких уступках и включить их в Ваше ценовое предложение.

Плюсы и минусы недвижимости проданной на срок без покрытия

Продажа на срок без покрытия является сложным процессом и для продавцов, и для покупателей. Большинство клиентов не знают все деталей этого процесса. Покупатели должны обязательно проконсультироваться с профессионалами, у которых есть успешный опыт продажи недвижимости на срок без покрытия. Минусом такого приобретения является то, что залогодатели очень долго принимают решения о разрешении таких продаж. Если на недвижимость был наложен арест, выдана вторая закладная или была создана кредитная линия под залог недвижимости, каждая сторона должна проконсультироваться для получения разрешения, что может занять много времени, тем самым затягивая процесс. Успех сделки также зависит от выгодного предложения от надежного покупателя.

Информация для международных покупателей

Go to http://www.miamire.com/international_buyers

Всемирный обмен лотами и поиск недвижимости на 19 языках

Благодаря этой особой услуге клиентам предоставляется простой доступ к каталогу лотов недвижимости на 19 языках для всех членов MIAMI и к лотам всех агентов по недвижимости во всей их глобальной сети на веб-страницах членов. Покупатели со всего мира могут искать недвижимость на рынке Южной Флориды и на других всемирных рынках.

Изучение конъюнктуры международного рынка

Узнайте больше о тенденциях рынка и результатах исследований разного уровня (на уровне страны, отдельного штата, региона) касательно международных покупателей. MIAMI вместе с Национальной ассоциацией риэлторов США (NAR) провело новое международное исследование района Южной Флориды с целью предоставить убедительную статистику по международным операциям с недвижимостью в одном из ведущих американских регионов. Все три исследования – общенациональное, по Флориде и по Майами и Южной Флориде загружайте по ссылке <http://www.miamire.com/international/international-resources> to download all three studies – national, Florida, MIAMI/South Florida.

Инвестиции в Южную Флориду

Товарищество Enterprise Florida предоставляет информацию о преимуществах и льготах при перемещении бизнеса или инвестировании в штат Флорида, включая такие материалы, как «10 причин для инвестиций или расширения бизнеса во Флориде», «Факты про международное предпринимательство во Флориде», «Инновации во Флориде».

Льготы при инвестициях капитала во Флориду, налоговые преимущества Флориды и целевые стратегии по развитию отдельных сфер бизнеса.

Почему именно Майами?

Товарищество The Beacon Council предоставляет информацию о производственных капиталовложениях и продвижении бизнеса в Майами и его окрестностях, включая такие темы, как: рейтинг наиболее популярных видов юизнеса в майами, целевые отрасли, истории успеха, выбор участка под стартовую позицию, помощь в получении разрешительной документации, льготы и финансирование.

Майами: посмотрите на него глазами местных жителей!

Конвенция Большого Майами и Бюро помощи туристам предлагают ценную информацию для жителей и гостей Майами. Просмотрите местный календарь событий, Как решить, где остановится и что делать, Поиск ресторанов, Бронирование и Майами: жизнь в прямом эфире. Перейдите по ссылке <http://www.miamiandbeaches.com/Index.asp>.

Приобретите «Руководство для иностранных инвесторов», выпущенное MIAMI

Этот ресурс с широкими возможностями содержит статьи юристов на темы иммиграции и получения виз для инвесторов в недвижимость, форм владения, финансирования и открытия бизнеса в США. Большинство статей предлагаются на английском, испанском, французском, русском, португальском, итальянском и немецком языках. Купите все Руководство на всех семи языках или приобретите и скачайте только его разделы на определенном языке по ссылке <http://www.miamire.com/products/63/foreign-investors-guide>.

Дополнительно

Аренда

Как купить недвижимость... и сдавать ее (или ее часть) в аренду?

1. Найдите риэлтора MIAMI (MIAMI REALTORS®).
2. При помощи риэлтора MIAMI Вы бесплатно находите недвижимость – комиссионные с продажи выплачиваются продавцом как часть баланса по сделке недвижимости.
3. Наймите компанию-члена MIAMI, которая не только будет сдавать Вашу недвижимость внаем, но еще и управлять ею. В MIAMI входит множество компаний, которые специализируются на управлении недвижимостью и предлагают такие услуги, как сдача Вашей недвижимости в краткосрочную или долгосрочную аренду (лизинг); поиск, проверка и отбор арендаторов; получение залога и арендной платы за первый и последний месяцы. Услуги по управлению недвижимостью также могут включать получение арендной платы, организацию технического обслуживания и контроль за ним, получение ценовых предложений по выполнению ремонта, его планирование и контроль за ним, решение вопросов с арендаторами от имени собственника, максимальное по продолжительности заполнение помещения арендаторами, максимизация дохода от аренды, позиционирование Вашей недвижимости на местном рынке недвижимости, решение проблем с недвижимостью и урегулирование чрезвычайных ситуаций.

Примечание: Оплата услуг агентов по недвижимости и менеджеров объектов совершается одним из следующих способов: процент от арендной платы, плата за обслуживание квартиры или как дополнительные платные услуги.

Майами занимает первое место по привлекательности для международных покупателей

Регион Майами признали самым лучшим в США для международных покупок согласно данным за последние несколько лет. Южная Флорида продолжает оставаться центром деловой активности международных покупателей, в отличие от многих других американских рынков. В 2010 г. Флорида была еще раз признана как лучший штат США для международных покупателей. В действительности, около 60% сложившихся продаж жилой недвижимости и 90% сделок по продаже новостроек в Южной Флориде были заключены с иностранными покупателями со всего мира, большинство из которых платили наличными.

Комиссионные РИЭЛТОРОВ компании МАЙАМИ, работающих с международными клиентами

Благодаря популярности рынка недвижимости Майами среди международных покупателей, Ассоциация риэлторов МАЙАМИ (МАЙАМИ) сотрудничает с NAR для проведения исследования, аналогичного тому, которое было проведено на национальном уровне с подробной информацией о иностранных покупателях в регионе Майами. Как и ожидалось, подавляющий процент риэлторов в регионе Майами имеют дело с международными клиентами. 74% опрошенных заявили, что работали с международными клиентами в прошлом году. В этом исследовании международный клиент определяется как не-резидент США, покупающий недвижимость в США или как недавний иммигрант. Большинство этих клиентов были иностранцами, а не недавними иммигрантами.

Распределение клиентов по странам их жительства

Венесуэла занимает первое место среди стран происхождения международных покупателей в регионе Майами в течение последних лет с долей 28%, Канада – 10%, Бразилия – 9%, Аргентина – 8%, Колумбия – 7%, Франция – 6%, Мексика – 5%. 27% составляют более 80 стран.

Тенденция оживления спроса на недвижимость для розничной торговли и многоквартирную недвижимость в Южной Флориде

Прогноз по коммерческой недвижимости в Южной Флориде является обнадеживающим, так как в течение 2011 г. ожидается продолжительное оживление спроса. Низкий процент вакантной недвижимости и возросший спрос подготовили почву для укрепления рынка недвижимости в Южной Флориде, где коммерческие сделки с иностранными клиентами составляют 7% всего объема продаж.

В четвертом квартале прошлого года процент вакантной недвижимости для розничной торговли, офисной, промышленной и многоквартирной недвижимости был ниже среднего общенационального уровня. В частности, сектора недвижимости для розничной торговли и многоквартирных домов опередили основные рынки США.

Распределение цен на недвижимость, приобретенную иностранцами

Приобретенная иностранцами собственность в регионе Майами достаточно равномерно вписывается в общий ценовой диапазон, хотя наиболее явный разброс цен в процентах характерен для диапазона от 300 000 до 400 000 долларов. 20% приобретений имели цену 500 000 или более того, а 56% проданной недвижимости были оценены менее, чем в 300 000 долларов. Медианная продажная цена всех приобретений составляла 272 700 долларов, тогда как средняя продажная цена составляла 376 800 долларов.

Виды приобретаемой недвижимости

Наибольшее количество международных покупателей (72%) в регионе Майами приобрели квартиры в кондоминиумах, городские односемейные дома или квартиры. Отдельно стоящие односемейные дома составляли 21% приобретений, а коммерческая недвижимость – 7% приобретений за последние 12 месяцев.

Майами: самый лучший рынок для продажи многоквартирных домов в США

В Майами процент вакантных многоквартирных домов составляет 4%, что является вторым наименьшим показателем на 53 основных рынках США, исследования которых за четвертый квартал выполнило NAR.

Отличное место для розничной торговли

В области недвижимости для розничной торговли в Майами также ожидается благоприятное изменение ситуации. Процент вакантной недвижимости для розничной торговли составил 8% в третьем квартале, а это почти на 5% ниже среднего общенационального уровня. Недостаточное количество строящихся объектов и наличие плановых застроек также будет способствовать понижению доступности при возрастании спроса.

20 главных причин для покупки недвижимости в Майами

1. Доступные цены на недвижимость. На местных рынках предлагаются рекордные по доступности цены, все удобства и льготы для покупателей; доступность увеличилась на 50% за последние 5 лет; ослабление американского доллара еще более уменьшает цену для иностранных покупателей.
2. Наиболее привлекательный рынок для иностранных покупателей. Флорида является самым популярным штатом в США, а Майами – ведущим рынком среди иностранных покупателей; ожидается, что в течение еще длительного периода он будет опережать по темпам роста другие рынки в США.
3. Погода, которой можно позавидовать. Это единственный главный «субтропический» город в континентальных США; средняя температура - 75 °F / 23 °C.
4. Прекрасные пляжи. В Большом Майами имеется 84 мили береговой линии Атлантического океана, 67 кв. миль внутренних водных путей и известные на весь мир пляжи с протяженностью более, чем 15 миль.
5. Водные виды спорта и развлечения. Наслаждайтесь круглый год подводным плаванием с маской и трубкой, парусным и лодочным спортом, гонками на каяках, подводным плаванием и другими водными видами спорта.
6. Захватывающий стиль жизни для всех – для молодежи, семей, послевоенного поколения, пенсионеров, знаменитостей и гостей – музеи, музыка и танцы, картинные галереи, профессиональный спорт и изумительные места для покупок.
7. Сказочная ночная жизнь. Океанские прогулки и не только – самые лучшие рестораны, ночные клубы, бары, всемирно известные модные заведения.
8. Рестораны. В Майами Вы сможете насладиться национальными блюдами со всего мира, как ни в каком другом городе США.
9. Индустрия развлечений. Главные центры моды, лучшие модельные агентства в мире, Недели моды и более 2 400 телевизионных фирм и киностудий.
10. Торговая и инвестиционная недвижимость. Доля вакантной недвижимости для всех секторов торговли в Майами ниже средней доли на национальном уровне; рынок недвижимости для розничной торговли и многоквартирной недвижимости опережает по темпам роста большинство основных рынков США.
11. «Ворота в Америки». Стратегическое месторасположение между Латинской Америкой и Европой; «Столица Америк» - идеально подходит для бизнеса и отдыха.
12. Самый интернациональный город в США. Более 50% населения иностранного происхождения и говорит на более чем 100 языках.
13. Всемирный деловой центр – для бизнеса, финансов, торговли, СМИ, развлечений, искусства и международной торговли осуществляют налог штата на доход; месторасположения штаб-квартир для более, чем 1 200 мультинациональных компаний из 56 стран; более 100 зарубежных консульств, торговых представительств и совместных торговых палат с зарубежными странами.
14. Отели – пятое место в США по загруженности после Нью-Йорка, острова Оаху, Сан-Франциско и Бостона.
15. Ведущее место отдыха для туристов – 12,6 миллионов гостей, из которых 6 миллионов – иностранцы
16. Мировой центр авиации – третье место в США с 33,5 миллионами пассажиров в год; более 80 авиакомпаний и 120 направлений - ведущий грузовой аэропорт в США с 1,8 миллионов тонн – 19 миллиардов долларов валового дохода в год.
17. Порт Майами – «Круизная столица мира» с более чем 4 миллиона пассажиров в год; обслуживает 240 морских портов; 9 миллионов тонн карго; главные рынки: Китай, Италия, Гонконг, Гондурас и Бразилия.
18. Образовательные учреждения – четвертый по величине школьный округ в США; 5 колледжей и университетов; 3 юридических ВУЗа.
19. Больницы – 33 больницы; Джексон Мемориал является одной из 25 лучших больниц в США, а Детская больница Майами считается ведущей педиатрической больницей страны.
20. Лидирующие позиции в рейтингах
 - В Майами наивысшая в США концентрация международных банков.
 - Архитектурный пейзаж города Майами занимает 3 место в США, после Нью-Йорка и Чикаго, и 18 место в мире (Альманах Архитектуры и Дизайна).
 - Майами является единственным крупным городом в США, окруженным двумя национальными парками: Эверглейдс на западе и Бискейн на востоке.

Это замечательно – жить, работать и отдыхать в Майами!

miamire.com

