



INTERNATIONAL EDITION

***Un Estilo de Vida  
Inigualable***

***miamire.com***

# Compra, Venta, Mantenimiento Honorarios y alquiler

## COMPRAR

### Los gastos de cierre

Normalmente los gastos del cierre oscilan entre 1,2 a 3,5 por ciento del precio total de venta. Los costos de cierre pueden incluir, pero no se limitan a: el seguro para el título seguro, revisar el título, los honorarios del abogado, tasas de depósito de garantía, los honorarios del notario, los gastos de la transferencia bancaria electrónica, la tarifa del mensajero, inspección de la vivienda, los costos de registrar la propiedad, preparación de documentos, comisiones de evaluación, tasas de aprobación, tasas de transferencia, impuesto de la propiedad y seguro contra inundaciones y seguro de los dueños de casa (según sea necesario).

### Financiación

En el mercado actual, la mayoría de los prestamistas de Estados Unidos normalmente requieren un 50-60 por ciento de entrada para que los compradores extranjeros puedan obtener un préstamo hipotecario. Con un 50 por adelantado, las tasas hipotecarias se vuelven más atractivas y las condiciones pueden ser mejores (reducción de documentación, reducción de costos y la suscripción se hacen más fáciles).

### Impuestos de Propiedad

En el condado de Miami-Dade los de impuestos totales de las propiedades normalmente oscilan entre 1,8 y 2,7 por ciento del valor evaluado de la propiedad, pero esto varía según el municipio y otros factores.

### Cambio de Moneda y Pago Internacional de Hipoteca

El comercio y la transferencia de cuotas pueden ser bastante altos cuando se utiliza un banco o prestamista de hipoteca. El uso de una moneda extranjera y especialista de pago internacional garantizarán que recibirá el mejor precio posible y que sus pagos llegarán cuando y donde se necesite.

## VENTA

### Impuestos de Ganancias de Capital para Vendedores

Los impuestos de ganancias de capital sólo se aplican cuando se vende y están cubiertos por FIRPTA (La Ley de Impuestos sobre la Inversión Extranjera en Bienes Inmuebles), que autoriza al Gobierno de Estados Unidos/Internal Revenue Service (IRS) aplicar un impuesto de retención

a los extranjeros no residentes y a las empresas extranjeras que venden bienes inmuebles. Cuando una persona o empresa compra una propiedad inmobiliaria en Estados Unidos, los extranjeros no residentes o una corporación extranjera, están obligados a retener el 10 por ciento de la cantidad que se dio a cuenta, pero hay algunas excepciones, como una propiedad utilizada como residencia personal con un precio de compra que no exceda \$300.000 USD. Los vendedores están obligados a registrar el formulario del IRS 82888, que puede presentar un asesor fiscal, antes de poner la propiedad en el mercado. Los Fiscalistas hablan varios idiomas y poseen conocimientos técnicos y experiencia y están disponibles para ayudarle.

## POSEER

### Costos de Mantenimiento de Asociación de Condominio o Propietarios (Homeowners Association o HOA)

Al considerar los costos de mantenimiento, es importante recordar que en Estados Unidos las asociaciones de condominios y propietarios normalmente ofrecen muchos servicios más que los de otros países. Las propiedades del sur de la Florida ofrecen muchas instalaciones más que en la mayoría de otros lugares en Estados Unidos, incluyendo piscinas, gimnasios, canchas de tenis, garajes, seguridad y mucho más. Estos servicios se convierten en beneficios mientras uno es dueño de la propiedad y en el momento de una futura venta. Honorarios de condominio o HOA pueden incluir muchos o todos los siguientes y varían dependiendo de los servicios ofrecidos, edad de la propiedad y el número de propietarios a compartir los costes: seguros, la electricidad del área común, alcantarillado de agua, eliminación de basura, servicio de piscina, gimnasio mantenimiento/equipo, reparaciones y mantenimiento: de la construcción, fontanería, piscina, control de plagas, servicios de estacionamiento y valet, servicios de paquete, servicio a las habitaciones, portero, disponibilidad de servicio de habitaciones, servicio de portero, restaurantes y tiendas en la misma propiedad.

### Evaluaciones Especiales

Si en algún momento los fondos no están disponibles para los arreglos de mantenimiento mayores (es decir, techo, aire acondicionado) o para actualizar y mejorar la propiedad, pueden haber gastos adicionales y tarifas HOA, que serán divididos entre todos los propietarios en función de su porcentaje de propiedad.

Los mercados inmobiliarios de Miami y el sur de la Florida han visto grandes cambios en los últimos años, incluyendo un boom inmobiliario histórico seguido de una corrección del mercado necesaria y ahora una evidente recuperación.

## Impacto internacional

La fuerza de los compradores internacionales en el mercado local se ha mantenido fuerte a pesar de los diversos cambios. Los compradores extranjeros, que representan aproximadamente el 60 por ciento de todas las ventas locales, han desempeñado un papel importante en el fortalecimiento actual y la estabilización del mercado inmobiliario del sur de la Florida y continúan aprovechándose de las oportunidades del mercado actual, tipos de cambios favorables y las propiedades costeras de primera categoría que son las de calidad mundial la más asequibles en todo el mundo.

## Aumento de Venta

Ha aumentado el número de ventas de viviendas existentes desde agosto de 2008, los niveles de inventario siguen bajando, y los precios se han estabilizado en el mercado del sur de la Florida, que no ha visto un largo período de continuo y alto porcentaje de aumentos en más de una década. A pesar del vencimiento del crédito de impuesto al comprador, el mercado local sigue superando a otros mercados de Estados Unidos. Los compradores estadounidenses seguirán tomando ventaja de tasas de interés históricamente bajas, precios económicos no vistos hace muchos años y una amplia selección de propiedades para elegir.

## Estabilizan los Precios

Mientras que la media y los precios promedio de venta habían caído ligeramente debido a las ventas al descubierto y embargos, ahora se han estabilizado e incluso han aumentado en algunas ciudades y zonas locales mes a mes y año-año. El número de ventas pendientes, una indicación de ventas futuras, también sigue aumentando.

## Propiedades

Ejecuciones hipotecarias, las ventas al descubierto y REOs (Propiedades que Pertenecen al Banco) constituyen aproximadamente dos tercios de las ventas de bienes raíces en Miami y sus alrededores. Localmente, hay una mayor incidencia de propiedades debido a una mayor exposición a préstamos de alto riesgo durante el auge inmobiliario de la última década. La cuota de mercado de propiedades afligidas, que son más prominentes en algunas áreas del condado, en Miami se ha mantenido la misma durante todo el año pasado.

## Buen Momento Para Comprar

Algunas de las cosas que no han cambiado en Miami son los atributos naturales que han atraído a migrantes residentes de Estados Unidos, compradores de viviendas para vacaciones o como segunda casa, inmigrantes e inversionistas durante más de un siglo:

- Ubicación estratégica entre Europa y América Latina
- Cultura internacional y una red multilingüe de servicios y un ambiente no visto en cualquier otro lugar en los Estados Unidos
- Estilo de vida envidiable y de primera clase, incluyendo playas, entretenimiento, tiendas, restaurantes y sedes corporativas
- Clima perfecto durante todo el año para deportes al aire libre y relajación

Estas son las características que no cambiarán independientemente del comportamiento del mercado – y ayudaran a fortalecer el mercado inmobiliario y la economía local incluso durante una recesión. Se espera que Miami supere a otros mercados de Estados Unidos ahora y en el futuro. La rápida absorción de obras existentes y nuevas apunta a una demanda evidente.

## Algo Para Todos

Miami ofrece propiedades o inmuebles para todo tipo de compradores: para vacaciones o una segunda vivienda, los compradores de viviendas, los compradores internacionales o los inversores. ¡Todos los puntos, ubicaciones, precios y tipos de propiedad están disponibles!

Actualmente hay 31,713 residencias a la venta en Miami y 25,325 en el área de Fort Lauderdale.

Miami and Ft. Lauderdale Real Estate Sales - 2009 and 2010

Single Family Home Sales						
	Number of Sales			Median Sales Price		
	2010	2009	Change	2010	2009	Change
Miami	7,997	8,816	-9%	\$206,200	\$205,700	0%
Ft. Lauderdale	7,308	6,685	9%	\$189,400	\$195,300	-3%
Condo/Apartments						
	Number of Sales			Median Sales Price		
	2010	2009	Change	2010	2009	Change
Miami	9,778	6,854	43%	\$116,900	\$142,500	18%
Ft. Lauderdale	10,773	9,894	9%	\$73,400	\$82,600	-11%

# Actualización de Miami mercado residencial

El mercado de inmuebles de Estados Unidos en el año 2010 puede describirse como uno de contrastes. Muchos consumidores se aprovecharon de una asequibilidad histórica, condiciones del mercado favorables e incentivos raramente vistos para comprar casas nuevas mientras la economía y el desempleo seguían sufriendo desafíos.

El mercado de inmuebles del sur de la Florida también tuvo contrastes el año pasado, especialmente por superar el mercado nacional y otros mercados en el resto del país incluso después del vencimiento de un crédito de impuesto de comprador en abril. El mercado local ha reforzado considerablemente en comparación con como estaba a mediados de 2008, cuando las ventas comenzaron a aumentar y los niveles de inventario a bajar. Esta tendencia ha continuado en 2011, y hemos visto como se ha ido consolidando desde el comienzo del año.

## Aumento de Ventas

En general la venta de viviendas aumentó localmente durante todo el año pasado y fueron mucho más fuertes que durante los dos años anteriores. En comparación con viviendas unifamiliares, hubo un mayor número de ventas de condominio resultantes del aumento de la demanda de los compradores y los inversores.

## Estabilidad de los Precios

Después de más de un año de incremento en las ventas, los precios de vivienda unifamiliares han logrado una estabilización basada principalmente en la ubicación. Mientras que las ventas de condominios han seguido subiendo, se espera que los precios de condominio tarden más en estabilizarse. Aún así, las "short sales" o ventas al descubierto y las ejecuciones hipotecarias están impactando los valores de todos los tipos de propiedades, que se esperan que reboten mientras el exceso de inventario sigue siendo absorbido.

## Propiedades

En octubre, varias ventas de servidores (bancos) detuvieron hipotecas para propiedades pertenecientes a los bancos (REO) para revisar la exactitud de la información proporcionada en los documentos que presentaron durante el proceso de exclusión. En el sur de la Florida, un mercado con muchas propiedades afligidas, el detener temporalmente las ejecuciones hipotecarias ha afectado las ventas locales, que ahora se han reanudado y están funcionando bien.

## Estadísticas y Datos de Mercado

Aquí presentamos información sobre ventas de viviendas existentes en el condado de Miami-Dade, incluyendo los días que estuvieron en el mercado y un análisis de los precios.

### Total de ventas

Total de las ventas de condominios subieron un 29 por ciento, de 11,439 en 2009 a 14,756 en 2010. Los totales de ventas de viviendas unifamiliares aumentaron un uno por ciento de 10,386 en 2009 a 10,480 el año pasado.

## Días en el Mercado

El promedio total de días que una propiedad unifamiliar permaneció en el mercado antes de recibir una oferta se redujo 10,4%, desde 111.39 a 99.79. Propiedades que fueron contratadas en menos de 30 días representan 40,2 por ciento del total de ventas en 2010 en comparación con 32,1 en 2009.

Para condominios, el promedio total de días en el mercado disminuyó 10,89% de 125.49 en 2010 a 114,6 en 2009. Condominios que fueron contratados en menos de 30 días representan 35,1 por ciento del total de ventas en 2010 en comparación con 30,71 en 2009.

## Análisis de Precios

En 2010, el 40 por ciento, o 4,228 de 10,480 ventas de viviendas unifamiliares, fueron \$149,999 o menos comparado a 38,8% en 2009. En el mercado de alta calidad, el número total de ventas de viviendas unifamiliares que vendió más de 1 millón de dólares aumentó el 15 por ciento. El número de casas unifamiliares que se vendió por más de \$500.000 dólares, aumentó de 10,2% en 2009 a 11,4% en 2010. De las ventas totales de condominio, 3,3% fue vendido por más de \$1 millón de dólares.

El precio medio de venta de casas unifamiliares totales aumentó cinco por ciento, de \$286,644 en 2009 a \$301,020 en 2010. El precio de venta promedio disminuyó ligeramente de 176.000 dólares en 2009 a 175.000 dólares en 2010.

Los precios de venta medios y medios de condominios bajó un ocho por ciento, de \$241,226 a 221,330 y el 16,3%, de \$135.000 a \$113.000, respectivamente.

Las propiedades siguen teniendo un impacto en los precios promedio de venta de casas unifamiliares y condominios especialmente en algunas zonas del condado.

# Proporciona Oportunidades de para el Comprador

El actual mercado de inmuebles en Miami ofrece propiedades con algunos de los mejores precios vistos en los últimos ocho años. Las ventas al descubierto y embargadas proporcionan a los compradores la oportunidad de comprar propiedades a precios muy reducidos.

La misma propiedad que se vendía por 500.000 dólares en 2006 ahora puede se puede vende por 35 por ciento menos a un precio de 325.000 dólares. Los compradores europeos obtienen un descuento aún mayor debido a tipos de cambio de moneda. Compradores europeos podrían comprar la misma propiedad por unos 228.000 Euros o £ 199,000 libra esterlina.

Propiedades del Banco a precios muy reducidos, propiedad de anuncios de exclusión, REOs (propiedades embargadas) se ofrecen muy por debajo de los actuales valores del mercado, generando múltiples ofertas y compras rápidas.

## Propiedades Afligidas Disponibles en Miami-Dade:

	Unifamiliares	Condominios	Total	% Cambio de 2010
Anuncios totales	7,433	12,655	20,088	-19%
REO	521	600	1,121	4%
Ventas al Descubierta	2,472	3,795	6,267	-31%

Vaya a [MIAMIMLSOnline.com](http://MIAMIMLSOnline.com) para buscar anuncios de propiedades afligidas en 19 idiomas.

### ¿Por qué es un REO una oportunidad para los compradores?

Los bancos y otros prestamistas no están en el negocio de ser propietarios y no están interesados en la gestión y pagar los gastos de estas propiedades REO. Esto significa que quieren deshacerse de estas propiedades lo más rápidamente posible, resultando en grandes oportunidades para los consumidores a comprar por debajo de los precios del valor de mercado. Otra gran ventaja a considerar con REOs es que la mayoría de los prestamistas están dispuestos a financiar la compra de REOs para compradores calificados.

### ¿Qué Determina el Precio con Descuento?

Como propiedades regulares en venta, el precio para REOs está determinado principalmente por: condición de la propiedad, la ubicación y ventas comparables y valores.

### Pros y Contras de REOs

Normalmente los compradores de propiedades REO tienen menos preocupaciones con los problemas que pueda tener el título, los impuestos, u otra sorpresa a la hora del cierre, ya que el prestamista casi siempre se encarga de esto antes del cierre. Por lo mismo, propiedades REO tradicionalmente se venden "tal

cual", lo que significa que el prestamista que posee la propiedad no repara daños o violaciones de código que puedan existir. Aún en el entorno de inmuebles actuales donde los prestamistas quieren disponer de propiedades tan pronto como sea posible, más y más prestamistas están dispuestos a ceder en la compra de un REO... "tal cual" pídale a su agente pedir estas concesiones como parte de su oferta.

### Pros y contras de las Ventas al Descubierta

Una venta al descubierto es un proceso difícil para los compradores y vendedores. La mayoría de las personas no son conscientes de todos los detalles que conlleva el proceso. Deben asegurarse de consultar a profesionales que tienen una historia de éxito con las ventas al descubierto. Los prestamistas son conocidos por dedicarle mucho tiempo a que se apruebe la venta al descubierto. Si una propiedad tiene privilegios, segundas hipotecas o una línea de crédito de equidad de la vivienda, cada parte aplicable debe ser consultado para su aprobación, que puede tener una cantidad considerable de tiempo prolongar aún más el proceso. La transacción con éxito depende también de una buena oferta de un comprador.

# Recursos para los compradores internacionales

Vaya a [http://www.miamire.com/international\\_buyers](http://www.miamire.com/international_buyers)

## Búsqueda de Propiedad en 19 idiomas

Este servicio da a los consumidores acceso fácil a los anuncios de propiedades en 19 idiomas para todos los miembros de MIAMI y a los listados de todos los agentes en su red global todo en las páginas Web de los miembros. Los consumidores en todo el mundo pueden buscar propiedades, en el sur de la Florida y otros mercados globales.

## Investigación del Mercado Internacional

Mejore su conocimiento de las tendencias del mercado e información con estudios nacionales, estatales y locales sobre los compradores internacionales. MIAMI cooperó con la Asociación Nacional de agentes inmobiliarios (NAR) para producir un nuevo estudio internacional en la zona sur de la Florida para ofrecer potentes estadísticas sobre una de las principales áreas en los Estados Unidos para las compras exteriores de inmuebles. Vete a <http://www.miamire.com/International/International-Resources> para descargar los tres estudios-- nacionales, Florida, MIAMI/South Florida.

## Invertir en el Sur de la Florida

Enterprise Florida proporciona información sobre las ventajas y los incentivos en la reubicación o inversión en el estado de Florida, incluyendo 10 razones para reubicar o ampliar en la Florida, hechos de negocios internacionales sobre innovaciones de las Florida, incentivos para la inversión en ventajas fiscales de Florida, y estrategia del sector dirigido.

## ¿Por qué Miami?

El Consejo de Beacon (the Beacon Council) proporciona a Miami hechos y cifras relacionados con la inversión de las empresas y la promoción en Miami y el área local incluyendo: Miami Top Ranking, industrias dirigidas, historias de éxito, selección de sitio, permisos de asistencia, incentivos y financiación.

## Miami: Verlo Como un Nativo

La Greater Miami Convention y la Oficina de visitantes ofrecen información valiosa para los residentes de Miami y visitantes por igual. Accede a un Calendario Local de Eventos, Determina Donde Vas a Quedarte y Lo que Hare, Buscar Restaurantes y Hacer Reservas y ver Miami en Vivo y Vivo.

Vaya a <http://www.miamiandbeaches.com/Index.asp>.

Compre la "Guía a los Inversores Extranjeros de MIAMI" Este poderoso recurso contiene artículos escritos por abogados de inmigración y visas para los inversores inmobiliarios, tipos de propiedad, financiación y como comenzar un negocio en los Estados Unidos. La mayoría de los artículos están disponibles en inglés, español, francés, ruso, portugués, italiano y alemán. Compre la guía completa en todos los idiomas o adquiera y descargue secciones en idiomas específicos, vaya a <http://www.miamire.com/products/63/foreign-investors-guide>.

## Y mucho más...

# Alquiler

## ¿Cómo comprar una propiedad ... y alquilarla siempre o por temporadas?

1. Encontrar un Agente Inmobiliario MIAMI
2. Mediante un agente inmobiliario de MIAMI no cuesta nada encontrar su propiedad, los vendedores pagan comisiones de ventas como parte de la declaración de cierre.
3. Contrate una empresa de miembros de MIAMI para alquilar su propiedad – e incluso para administrarlo más allá de la renta. MIAMI tiene muchas empresas que se especializan en gestiones de la propiedad: y ofrecen servicios tales como: Marketing su propiedad de alquiler o arrendamiento financiero; Búsqueda, evaluación y selección de inquilinos; Recopilación de todos los depósitos y primera y rentas del mes pasado. Servicios de administración de propiedad también pueden incluir servicios tales como la recopilación de rentas, organización y supervisar el mantenimiento, recibiendo ofertas, programación y supervisión de mejoras de la propiedad, tratar con los inquilinos en nombre del propietario, ocupación de maximización, rentas de maximización y posicionamiento de su propiedad en el mercado, representante local para las emergencias y cuestiones de la propiedad.

Nota: Agentes de alquiler y los administradores de la propiedad pueden ser compensados por cualquiera de los siguientes: un porcentaje de los pagos de alquiler, tarifas de servicio plana o en un menú de opciones y servicios de honorarios.

# Miami clasificado #1 para los compradores internacionales

El área de Miami ocupó el primer lugar en los Estados Unidos para la actividad internacional de compra constante en los últimos años. La zona del sur de la Florida sigue siendo un punto caliente, a diferencia de cualquier otro en los EE.UU. para los compradores internacionales. En 2010, Florida ocupó nuevamente el primer lugar en los Estados Unidos para los compradores extranjeros. De hecho, aproximadamente el 60 por ciento de las ventas de viviendas existentes y el 90 por ciento de nuevas transacciones de construcción en el sur de la Florida se realizan por los compradores de todo el mundo, la mayoría de los cuales están pagando en efectivo.

## Porcentaje de Agentes Inmobiliarios Trabajando con Clientes Internacionales

Debido a la prominencia de mercado de inmobiliarios de Miami entre los compradores extranjeros, la Asociación de Inmobiliarias de MIAMI (MIAMI) se asoció con NAR para llevar a cabo un estudio similar al que se hace a nivel nacional con información detallada acerca de los compradores extranjeros en el área de Miami. Como se esperaba, un gran porcentaje de Inmobiliarias en el área de Miami trabaja con clientes extranjeros. Setenta y cuatro por ciento de los encuestados dijo que trabajaban con clientes internacionales el año pasado. Para el propósito del estudio, un cliente internacional se define como propiedad de EE.UU. comprada por un no-residente de los Estados Unidos o, alternativamente, a un inmigrante reciente. La mayoría de estos clientes eran clientes extranjeros en vez de inmigrantes recientes.

## Países de Origen del Cliente

Venezuela clasificó como el país superior de origen para los compradores internacionales en el área de Miami durante el año pasado en 28%, Canadá: 10%, Brasil: 9%, Argentina: 8%, Colombia: 7%, Francia: 6%,

México: el 9%, 5%. El 27% eran procedentes de una variedad de más de 80 países.

## Distribución de Precio de las Compras Externas

Las compras fueron bastante uniformemente distribuidas entre todos los rangos de precios para los compradores internacionales en el área de Miami, pero la distribución porcentual más alta cayó dentro del rango de precios de \$300.000 a 400.000 dólares. Veinte por ciento de las compras fueron de \$500.000 dólares o más, mientras que el 56 por ciento de las compras fueron de \$300.000 dólares o menos. El precio promedio de venta de todas las compras fue \$272,700, mientras que el precio de venta promedio fue de \$376,800.

## Tipos de Propiedades Adquiridas

Los compradores más internacionales - 72 por ciento - en el área de Miami compró un condominio, townhome o apartamento. Destacando viviendas unifamiliares representan el 21 por ciento de las compras y propiedades comerciales representan 7 por ciento de las compras en los últimos 12 meses.

## Venta por Menor y Multifamiliares Llevan Recuperación Comercial en el Sur de la Florida

El pronóstico es brillante para inmuebles comerciales y para inversión en el sur de la Florida, ya que se espera una recuperación continua a lo largo de 2011. Las tasas de vacantes baja y el aumento de la demanda han allanado el camino para un mercado más fuerte en el sur de la Florida, donde las transacciones comerciales representan el siete por ciento de las ventas a compradores internacionales.

En el cuarto trimestre del año pasado, ventas al por menor, oficinas, las tasas de vacantes industriales y multifamiliares en Miami fueron todas por debajo de la media nacional. En particular, la venta por menor y sectores multifamiliares superaron la mayoría de los mercados principales de la nación.

## Miami Encabeza la Mayoría de Mercados Multifamiliares en Estados Unidos.

Miami tuvo una tasa de vacantes de multifamiliares de cuatro (4) por ciento, la segunda tasa menor en los Estados Unidos de los principales 53 mercados registrados por NAR, en el cuarto trimestre.

## Punto Brillante Ventas al Por Menor

Las ventas al por menor en Miami también están encabezando el cambio. Con una tasa de vacantes de 8,3 por ciento en el tercer trimestre, es casi un cinco por ciento por debajo del promedio nacional. La falta de desarrollo de obra nueva y la existencia de proyectos planificados también contribuirá a menor disponibilidad como aumentos de la demanda.

# 20 Razones para visitar y comprar en Miami

1. Asequible Inmobiliaria: el mercado local ofrece asequibilidad de registro, servicios e incentivos de vendedor; 50% más asequible en los últimos cinco años; dólar débil da mayores descuentos para compradores extranjeros
2. Principales mercado de compradores Internacionales, la Florida y Miami son los mercados principales para compradores internacionales; y se espera que superen a otros mercados estadounidenses por mucho tiempo en el futuro
3. Clima envidiable: la única gran ciudad "subtropical" en Estados Unidos. Promedio de temperatura 75 °F / 23 ° C
4. Hermosas playas: Greater Miami tiene 84 millas de costa del Océano Atlántico y 67 millas cuadradas de vías navegables y más de 15 kilómetros de playas de fama mundial
5. Actividades y deportes de agua: disfrute de buceo, vela, canotaje, kayak, natación, buceo y otros deportes acuáticos durante todo el año
6. Excitante estilo de vida para todos, jóvenes adultos, familias, "baby boomers", jubilados, celebridades y visitantes - recintos de espectáculos, museos, galerías de arte, Polideportivo y magníficos lugares para "shopping"
7. Fabulosa vida nocturna – Ocean Drive y más - mejores restaurantes, clubes nocturnos, bares, zonas interactivas famoso del mundo
8. Restaurantes – en Miami puede saborear cocina de todo el mundo a diferencia de cualquier otra ciudad de Estados Unidos
9. Entretenimiento – centro de moda más importante, principales agencias en el mundo, la semana de la moda & más de 2.400 empresas vídeo y película de modelado
10. El comercial e inversión inmobiliaria: las tasas de vacantes para todos los sectores comerciales en Miami están por debajo del promedio nacional; las ventas al por menor y multifamiliares están superando la mayoría de los mercados principales en los Estados Unidos
11. "Puerta de enlace para las Américas": ubicación estratégica entre América Latina y Europa; "Capital de las Américas" - perfecto para negocios o placer
12. La ciudad más internacional en EE.UU.-casi el 50% de la población es extranjera nacido y hablan más de 100 idiomas
13. Centro Global de Empresas – para negocios, finanzas, comercio, medios de comunicación, entretenimiento, artes y comercio internacional; ningún impuesto sobre la renta del Estado; hogar de casi 1,200 compañías multinacionales de 56 Naciones; más de 100 internacionales consulados, oficinas comerciales y cámaras binacionales de comercio
14. Hoteles: ocupa el quinto lugar después de Nueva York, la isla de Oahu, San Francisco y Boston
15. Principal destino turístico: 12,6 millones de huéspedes durante la noche, con 6 millones de visitantes internacionales
16. Concentrador del mundo de aviación: tercero en los Estados Unidos con 33,5 millones de pasajeros al año; Aerolíneas más de 80 a 120 destinos: Aeropuerto de carga superior en los Estados Unidos con 1,8 millones de toneladas - 19 millones de dólares en ingresos de negocio/año
17. El puerto de Miami: "Capital del Crucero en el Mundo" con más de 4 millones de pasajeros al año; También sirve de 240 puertos marítimos; 9 millones de toneladas de carga de mar; principales mercados: Brasil, China, Italia y Hong Kong, Honduras
18. Instituciones – mayor distrito escolar de u. S. IV; 5 colegios y universidades; 3 escuelas de derecho
19. Los hospitales: 33 hospitales; Jackson Memorial es uno de los principales hospitales en los EE.UU. y el Hospital de Niños de Miami está clasificado el hospital pediátrico superior en el país
20. Principales clasificaciones
  - Miami tiene la mayor concentración de bancos internacionales en los Estados Unidos.
  - El horizonte de Miami ocupa el tercer lugar en los Estados Unidos detrás de Nueva York y Chicago y 18 en el mundo (Almanaque de arquitectura y diseño).
  - Miami es la única gran ciudad en los Estados Unidos con dos parques nacionales, el Parque Nacional Everglades en el oeste y el Parque Nacional Biscayne en el este.

**¡Es estupendo vivir, trabajar y jugar en Miami!**

**miamire.com**

