



ВЫПУСК ДЛЯ
МЕЖДУНАРОДНОЙ АУДИТОРИИ

*Уникальный
стиль жизни*

miamire.com

Последние данные о рынке жилой недвижимости Майами

В 2011 году рынок жилья Майами заметно выделялся во всем секторе недвижимости США. Город Майами, привлекающий большинство иностранных покупателей во Флориде, в прошлом году установил новый исторический рекорд по продажам и вновь превысил средние показатели по стране.

Интерес иностранных покупателей и инвесторов способствовал укреплению рынка Майами и Южной Флориды в большей мере, чем где-либо еще в стране. Майами даже получил звание «Город с крупнейшим оборотом рынка недвижимости» от сайта Realtor.com, потому что его рынок жилья задает тон в США на пути к общему восстановлению и стабильности в жилищном секторе.

Высокий спрос на местную недвижимость подпитывается интересом иностранных покупателей и инвесторов в сочетании с ростом численности населения, повышением доверия потребителей и снижением безработицы и, как ожидается, будет сохраняться в будущем в связи с прочным статусом Майами как значительного глобального мегаполиса.

Рост продаж

Продажи жилья в Майами в 2011 году установили новый рекорд, превысив уровни сделок в разгар бума в 2005 году. В 2011 году в округе Майами-Дейд (Miami-Dade) общее количество продаж, в том числе кондоминиумов и домов на одну семью, составило 24 929, что на 4 % больше, чем в 2005 году (24 025), и на 46 % больше, чем в 2010 году (17 068).

Рекордно высокие продажи повышают цены

В январе средняя цена кондоминиумов в Майами увеличилась пятый месяц подряд: рост относительно предыдущего года составил 36% до 122 500 дол. Средняя цена продажи домов на одну семью увеличилась на 13 % до 170 000 дол.

Средние цены продаж в Майами постоянно повышались больше года. В январе средняя цена продажи домов на одну семью в округе Майами-Дейд увеличилась с 238 527 дол. в 2011 году по сравнению с 334 952 дол. год назад. А средняя цена продажи кондоминиумов подскочила на 45,2 %, с 171 077 до 248 443 дол.

Сравнение средних цен по годам

Средняя цена продажи всех домов на одну семью выросла на 4 %, с 296 431 дол. в 2010 году до 306 864 дол. в 2011 году. Усредненная цена продажи снизилась на 9 % с 189 400 дол. в 2010 году до 172 700 дол. в 2011 году. Средняя цена продаж кондоминиумов увеличилась на 5 %, с 218 862 до 229 287 дол. Усредненная цена продажи кондоминиумов снизилась на 3 %, с 117 000 до 113 800 дол.

Список продаваемой недвижимости сократился за год на 37 %

Список продаваемой недвижимости сократился за год на 37 %: если конце 2010 года в нем было 24 507 объектов, то в конце 2011 года – 13 610. Количество

продаваемых домов упало на 3,4 % с декабря 2011 по январь 2012 года. С августа 2008 года, когда начался рост продаж, количество продаваемых жилых домов в Майами резко снизилось – на 65%, поэтому теперь на рынке стало меньше домов.

Объекты недвижимости, выставленные на продажу в Майами в настоящее время на продажу выставлены 13 199 объектов недвижимости. Медианная цена такого объекта составляет 310 000 дол., 221 дол. за кв. фут или 1 802 евро за кв. метр. Более 24 % всех этих объектов выставленных на продажу по цене не более 149 999 дол.

Price Range	Quantity
\$149,999 or under	3,150
\$150,000 - \$199,999	1,256
\$200,000 - \$249,999	1,012
\$250,000 - \$299,999	1,087
\$300,000 - \$349,999	692
\$350,000 - \$399,999	774
\$400,000 - \$449,999	484
\$450,000 - \$499,999	572
\$500,000 - \$549,999	290
\$550,000 - \$599,999	365
\$600,000 - \$699,999	517
\$700,000 - \$799,999	395
\$800,000 - \$899,999	260
\$900,000 - \$999,999	257
\$1,000,000 or over	2,058
Total	13,199

В 2011 году рынок недвижимости Южной Флориды превзошел даже самые оптимистичные ожидания, опережая страну и восстанавливаясь быстрее и сильнее, чем любой другой рынок в США. Повышенный спрос как внутренних, так и международных покупателей и инвесторов способствовал рекордным продажам, что привело к быстрому поглощению избыточных резервов жилья и росту цен на недвижимость.

Влияние иностранных покупателей Флорида и Майами являются ведущими рынками для иностранных покупателей в США. Иностранные покупатели, благодаря которым совершается приблизительно 60% всех местных продаж, сыграли большую роль в укреплении рынка недвижимости Южной Флориды и продолжают выгодно использовать нынешние возможности рынка, благоприятные курсы обмена валют, солидные поступления от аренды и береговую недвижимость мирового класса по самой доступной цене.

Сравнение продаж домов в США

	США	Майами
2009	+5%	+51%
2010	-5%	+26%
2011	+2%	+50%

Повышение объема продаж

Продажи жилья в Майами в 2011 году установили новый рекорд, превысив уровни сделок в разгар бума в 2005 году. Количество продаж кондоминиумов подскочило на 54%: с 9 760 в 2010 году до 15 009 дол. в 2011 году. Общее количество продаж домов на одну семью увеличилось на 36%, с 7 308 в 2010 году до 9 920 в 2011 году.

Рост медианной цены продаж

После года рекордных продаж медианные цены домов на одну семью и кондоминиумов в Майами показывали значительный рост как в декабре и январе – гораздо раньше, чем предсказывали большинство экспертов. Ограниченный список продаваемого жилья ведет к повышению цен. Цены на кондоминиумы росли каждый месяц с сентября 2011 года.

Проблемная недвижимость

В январе 2012 года 56% всех заключенных сделок с жильем были заключены по отношению к проблемной недвижимости (заложенной недвижимости, которая перешла в собственность залогодержателя или банка), а также недвижимости, проданной через Short Sale (короткая продажа). В январе 2011 года эта доля составляла 70%, а в декабре – 54%. В отличие от ситуации год назад, теперь совершается больше сделок с недвижимостью, продаваемой через Short Sale, чем с проблемной недвижимостью (принадлежащей залогодержателю или банку).

Отличное время для покупки

В то время как Майами ощущал влияние изменяющихся экономических условий в течение последних нескольких лет, есть и то, что в Майами не изменилось, – это уникальные местные особенности, которые более века привлекают переезжающих сюда жителей США, покупателей летних и вторых домов, иммигрантов и инвесторов.

- стратегическое положение между Латинской Америкой и Европой;
- богатство международной культуры и многоязычность услуг и среды, что не встречается нигде больше в США;
- превосходный стиль жизни мирового класса, включающий прекрасные пляжи, развлечения, шопинг, рестораны и корпоративные штаб-квартиры;
- круглый год идеальная погода для спорта и отдыха на открытом воздухе

Есть предложение для каждого

В Майами предлагается недвижимость для всех типов покупателей – для тех, кто недавно приобрели статус постоянного жителя, покупателей летних домов, зарубежных покупателей или инвесторов. Охвачены все ценовые точки, местоположения и виды недвижимости!

Количество продаж в округе Майами-Дейд: сравнение данных за последние два года с пиком на рынке в 2005 году

	2005	2010	2011	% изменения 2011 г. к 2005 г.	% изменения 2011 г. к 2010 г.
Дома на одну семью	11,016	7,308	9,920	-10%	+35%
Кондоминиумы	13,009	9,348	15,009	+15%	+60%
Всего	24,025	16,656	24,929	+4%	+50%

Проблемные объекты недвижимости на рынке Майами

Несмотря на значительное укрепление рынка, на рынке недвижимости Майами предлагается недвижимость по самым выгодным ценам за много лет. Проблемная недвижимость (продаваемая через Short Sale или от 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, по запрашиваемой цене в 325 000 долларов. Покупатели из Европы могут приобрести такую недвижимость за приблизительно 250 000 евро или 208 000 британских фунтов.

Заложенная недвижимость, которая перешла в собственность залогодержателей, часто предлагается по ценам ниже рыночных, увеличивая предложение и быстро продаваясь. Увеличение спроса на такую недвижимость и улучшение процесса продажи через Short Sale привела к быстрому сокращению списка продаваемой проблемной недвижимости. В отличие от ситуации год назад, теперь совершается больше сделок с недвижимостью, продаваемой через Short Sale, чем с проблемной недвижимостью (перешедшей к залогодержателю).

Проблемная недвижимость округа Майами-Дейд на рынке:

	Дома на одну семью	Кондоминиумы	Всего	% изменения с 2011 г.
Всего в списке предложений	5,175	8,028	13,203	-39%
Заложенная недвижимость, перешедшая в собственность банков	277	329	606	-65%
короткие продажи	1,433	1,242	2,675	-38%

На сайте MIAMIMLSOnline.com ознакомьтесь со списками проблемной недвижимости, выставленной на продажу, на 19 языках.

Что такое REO (Real Estate Owned)?

Это недвижимое имущество, принадлежащее кредитору, которое было возвращено ему в результате правового процесса перехода заложенной недвижимости в собственность залогодержателя, посредством которого неплатежеспособный заемщик лишается собственности на имущество.

Как определяется цена со скидкой?

Как и для обычной недвижимости, цена на недвижимость, которая перешла в собственность залогодержателя, главным образом зависит от состояния недвижимости, местоположения, аналогичных продаж и ценности.

Плюсы и минусы недвижимости, которая перешла в собственность залогодержателей

Обычно покупатели такой недвижимости меньше беспокоятся о проблемах с правом собственности, задолженности по выплате налогов и про другие неожиданности, которые могут всплыть в последний момент при заключении сделки, так как залогодержатель почти всегда принимает необходимые меры до ее заключения. 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 или не будет возмещать убытки и исправлять возможные нарушения. И всё-таки сегодня в сфере недвижимости, где залогодержатели

хотят как можно быстрее реализовать свое имущество, все большее количество залогодержателей готовы пойти на компромисс при продаже такой недвижимости. Пусть ваш агент по недвижимости осведомится о таких уступках и включит их в предложение для вас.

Плюсы и минусы недвижимости продаваемой через Short Sale

Если долг банку превышает цену дома при продаже, то такой процесс при продаже недвижимости обычно называется Short Sale. Short Sale (короткая продажа) является сложным процессом и для продавцов, и для покупателей. Большинство клиентов не знают все детали этого процесса. Покупатели должны обязательно проконсультироваться с профессионалами, у которых есть успешный опыт продажи недвижимости через Short Sale. Минусом такого приобретения является то, что залогодатель очень долго санкционирует такие продажи. Если на недвижимость был наложен арест, выдана вторая закладная или была создана кредитная линия под залог живой недвижимости, каждая сторона должна проконсультироваться для получения разрешения, что может занять значительное время, тем самым затягивая процесс. Успех сделки также зависит от выгодного предложения от надежного покупателя.

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, эскроу-сбор, услуги нотариуса, плату за банковский перевод, курьера, инспекцию дома, регистрацию покупки, подготовку документов, плату за оценку недвижимости, индоссамент, комиссионные за передачу, налог на недвижимость, страхование от наводнений и страхование владельцев жилья (если это обязательно).

Кредитование

Для ипотечной ссуды в нынешних рыночных условиях для предоставления ипотечной ссуды 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 и облегчается страхование).

Налоги 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 коммерческие ставки и ставки за перевод средств могут быть достаточно высокими. Воспользовавшись услугами специалиста по обмену иностранной валюты и международным платежам, вы обеспечите себе наилучшие курсы обмена и поступление своих платежей вовремя и по назначению.

ПРОДАЖА

Налоги на увеличение рыночной стоимости капитала для продавцов

Налоги на увеличение рыночной стоимости капитала выплачиваются...только...тогда...когда...вы...продаете недвижимость и на вас распространяется FIRPTA (Закон о зарубежных инвестициях в недвижимость), который разрешает правительству США/Федеральной налоговой службе США (ФНС, IRS) облагать подоходным налогом иностранцев-нерезидентов и иностранные компании, которые торгуют американскими объектами недвижимости. Когда физическое или юридическое лицо приобретает право собственности на американское имущество у иностранцев-нерезидентов или иностранной акционерной компании, удерживается 10 % от реализуемой суммы, однако существуют некоторые исключения, когда, например, недвижимость используется в качестве личного

жилья и его покупная цена не превышает 300 000 дол. Продавцам необходимо заполнить форму ФНС 82888, которую налоговый консультант готовит до того, как выставить недвижимость на продажу. К вашим услугам налоговые специалисты, которые говорят на многих иностранных языках и обладают богатым опытом и необходимой квалификацией.

ВЛАДЕНИЕ

Оплата содержания жилья в кондоминиуме

или товариществе собственников жилья (ТСЖ)

Относительно оплаты содержания недвижимости важно помнить, что американские кондоминиумы и ТСЖ обычно предполагают намного больше услуг, чем в других странах. Недвижимость в Южной Флориде обычно предлагает намного больше удобств, чем в большинстве других мест США. К ним относятся бассейны, спортивные залы, теннисные корты, крытые автостоянки, службу безопасности и т. д. Все эти удобства становятся как активами, так и услугами при владении и продаже. Размер оплаты содержания кондоминиума или ТСЖ зависит от возраста недвижимости и количества собственников, между которыми распределяются расходы, и может включать следующее: страховку, плату за электроэнергию для территории общего пользования, канализацию, уборку мусора, обслуживание бассейнов, уход за спортивным залом/оборудованием, а также техническое обслуживание - строительство, сантехнические работы, угодья возле дома, бассейн, борьбу с вредителями, службу парковки, услуги оформления, обслуживание комнат/номеров, услуги консьержа, обслуживание комнат, услуги багажиста, рестораны и магазины на территории.

Особые отчисления

Если отсутствуют денежные средства на техническое обслуживание крупных объектов (например, крышу или систему кондиционирования воздуха) или на обновление и модернизацию имущества, тогда определяется размер отчисления дополнительно к стандартной стоимости содержания кондоминиума или ТСЖ, который выплачивают все собственники в зависимости от их части имущества.

Южная Флорида снова рынок № 1 для зарубежных покупателей

Продажи зарубежным покупателям способствуют рекордным годовым продажам недвижимости

Флорида всё больше привлекает зарубежных покупателей и является рынком № 1 для зарубежных покупателей в стране. За последний год доля покупок недвижимости зарубежными покупателями в США увеличилась на 9 %. Ныне на Флориду приходится 31 % продаж зарубежным покупателям. Калифорния с большим отрывом на втором месте с 12 %, на третьем – Техас с 8 %.

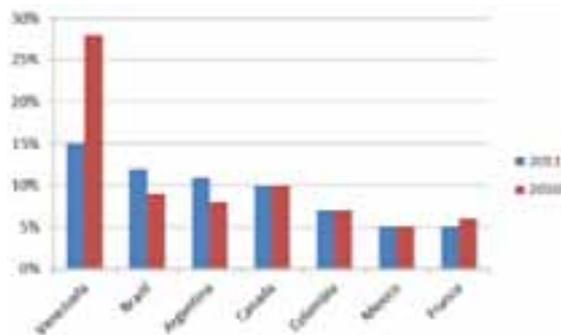
Майами и Южная Флорида неизменно привлекают большинство иностранных покупателей во Флориде. Почти треть (30%) всех продаж зарубежным покупателям во Флориде имеет место районе Майами. Район Тампа-Санкт-Петербург занимает второе место с только 13% продаж. Иностранцы покупателей и инвесторов вызвали местное усиление рынка так, как нигде больше в стране, и сыграли большую роль в установлении нового рекорда продаж в Майами в прошлом году.

Рынки с максимальными продажами зарубежным покупателям
 Последний доклад «Miami International Market Report», недавно опубликованный Ассоциацией риэлторов МАЙАМИ свидетельствует, что состав зарубежным покупателям изменяется по мере того, как покупатели из многих новых стран приобретают недвижимость. Список стран происхождения покупателей в 2011 году возглавляли: Венесуэла (15 %), Бразилия (12 %), Аргентина (11 %), Канада (10 %), Колумбия (8 %), Мексика (5 %) и Франция (5 %) – 6%. Иностранцы покупатели, которые способствовали восстановлению местного рынка, покупают более дорогую недвижимость, чем отечественные покупатели, и в значительной степени предпочитают кондоминиумы домам на одну семью.

Top International Markets in Florida



Страны происхождения покупателей Рис. 1 – Лидеры стран происхождения покупателей недвижимости в Майами



Более высокая медианная цена продажи
 Медианная цена продажи зарубежным покупателям составила 222 500 дол. В октябре средняя цена продажи за все покупки в статистическом районе Майами составила 177 900 дол. для домов на одну семью и 117 900 для кондоминиумов.

Предпочтения кондоминиумов в Южной Флориде
 Большинство (71%) зарубежных покупателей предпочитают кондоминиумы другим видам собственности. Для сравнения, 15 % приобрели дома на одну семью, 9 % купили таунхаусы и 5 % приобрели коммерческую недвижимость.

Ссылка на доклад «Global Market Reports»
<http://www.miamire.com/international/international-resources>

Несмотря на несколько вялую, но всё же растущую экономику, рынок коммерческой недвижимости в Майами в настоящее время переживает возрождение. Целый ряд факторов способствовали улучшению на рынке, и, в частности, секторы многоквартирной и промышленной недвижимости показывают результаты выше среднего. Для многоквартирных объектов повышение арендной платы, отличные поступления и новые арендаторы помогают создавать здоровый рост инвестиционных продаж. В промышленном секторе рост наблюдается в связи с резким снижением объемов нового строительства, укреплением производства и появлением крупных инвесторов, в том числе фондов инвестиций в недвижимость (REITS) и пенсионных фондов, которые приобретают крупные объекты недвижимости

Согласно данным «Real Estate Resource Corporation», сектор многоквартирных домов укрепляется в США на общенациональном уровне со снижением доли свободной недвижимости, находящейся сейчас на уровне чуть выше 5 %. Но доли свободной недвижимости в Майами была еще ниже – 4,8 % в четвертом квартале 2011 года, согласно Национальной ассоциации риэлторов (NAR) и REIS, Inc.

Ресурсы по управлению коммерческой недвижимостью

Ссылки на полезную информацию по управлению коммерческой недвижимостью, в том числе по следующим вопросам:

- аренда;
- сохранность и безопасность;
- маркетинг;
- содержание;
- управление «зеленой» недвижимостью;
- полные тексты статей и книги из библиотеки NAR.

Практическое руководство по управлению коммерческой недвижимостью

<http://www.realtor.org/library/library/fg412>

Практическое руководство по управлению «зеленой» недвижимостью

<http://www.realtor.org/library/library/fg126>

Серия «Успехи инвесторов»:

управление недвижимостью (программа для приобретения – необходима авторизация)

<http://www.realtor.org/prodser.nsf/products/141-308?opendocument>

Институт менеджмента недвижимости

<http://www.irem.org/>

Также особенно впечатляет прогноз о том, что в Майами доля свободной промышленной недвижимости будет всего 7,6 %, что более чем на четыре процента ниже среднего показателя по стране, равного 11,7%. Только в округе Оуранж (Orange) и Лос-Анджелесе, по прогнозам, эта доля будет ниже среди более чем 70 районов, мониторинг которых осуществляет NAR.

И многоквартирные дома, и промышленная недвижимость служат отличными примерами повышения спроса на владельцев-пользователей и институциональных инвесторов в Южной Флориде. Возрождение коммерческого сектора Южной Флориды в сочетании с замечательными результатами рынка жилья отражает улучшение экономики и энергии роста этого района, которая стала реальностью благодаря наличию глобальных покупателей и инвесторов. Факторы, влияющие на расширение рынка коммерческой недвижимости, как ожидается, будут в дальнейшем укреплять местную экономику, рынок труда и иностранные инвестиции в Майами.



20 главных причин для визита и покупки недвижимости в Майами

1. **Ценовая доступность.** На местных рынках предлагаются рекордные по доступности цены, все удобства и льготы для покупателей; доступность за последние 5 лет увеличилась на 50 %; ослабление американского доллара дополнительно снижает цену для зарубежных покупателей.
2. **Рынок № 1 для зарубежных покупателей.** Флорида является штатом № 1, а Майами – городом № 1 для зарубежных покупателей; ожидается, что и в перспективе он будет опережать другие американские рынки.
3. **Погода, которой можно завидовать.** Это единственный большой «субтропический» город в континентальной части США; средняя температура равна 75°F / 23°C.
4. **Прекрасные пляжи.** В Большом Майами имеется 84 мили береговой линии Атлантического океана, 67 км. миль внутренних водных путей и известные на весь мир пляжи протяженностью более 15 миль.
5. **Водные виды спорта и развлечения.** Наслаждайтесь подводным плаванием с маской, парусным и лодочным спортом, греблей на каяках, дайвингом и другими водными видами спорта круглый год.
6. **Захватывающий стиль жизни для всех – для молодежи, семейных, послевоенного поколения, пенсионеров, знаменитостей и гостей – музеи, музыка и танцы, галереи искусств, 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 наслаждаться национальными блюдами со всего мира, как ни в каком другом городе США.
9. **Индустрия развлечений.** Главные центры моды, лучшие модельные агентства мира, Недели моды и более 2 400 телевизионных фирм и киностудий.
10. **Торговая и инвестиционная недвижимость.** Доля свободной недвижимости для всех коммерческих секторов в Майами ниже средней доли на национальном уровне; рынок недвижимости для рыночной торговли и многоквартирной недвижимости опережает большинство основных рынков США.
11. **«Ворота Америк».** Стратегическое месторасположение между Латинской Америкой и Европой; «Столица Америк» – идеальное место для бизнеса или отдыха.
12. **Самый международный город в США.** Более 50% населения родилось за рубежом и говорит на более чем 100 языках.
13. **Всемирный деловой центр – для бизнеса, финансов, торговли, СМИ, развлечений, искусства и международной торговли;** нет подоходного налога на уровне штата; здесь расположены около 1 200 многонациональных компаний из 56 стран; более 100 международных консульств, торговых представительств и двухсторонних торговых палат.
14. **Гостиницы – пятое место в США по загруженности после Нью-Йорка, острова Оаху, Сан-Франциско и Бостона.**
15. **Ведущее место отдыха для туристов – 12,6 миллиона гостей, из которых 6 миллионов – иностранцы**
16. **Узловой аэропорт мирового значения – третье место в США с пассажирооборотом 33,5 миллиона в год; более 80 авиакомпаний и 120 направлений – ведущий грузовой аэропорт США с оборотом 1,8 миллионов тонн и валовым доходом 19 миллиардов долларов в год.**
17. **Порт Майами – «Крузиная столица мира» с более чем 4 миллионами пассажиров в год; обслуживает 240 морских портов; грузооборот 9 миллионов тонн; главные рынки: Китай, Италия, Гонконг, Гондурас и Бразилия.**
18. **Учреждения образования – четвертый по величине школьный округ в США; 5 колледжей и университетов; 3 юридических высшие школы.**
19. **Больницы – 33 больницы; «Джексон Мемориал» является одной из 25-ти наилучших больниц в США, а детская больница Майами названа наилучшей детской больницей страны.**
20. **Лидирующие позиции в рейтингах:**
 - В Майами наивысшая в США концентрация международных банков.
 - Архитектурный пейзаж города в 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 здорово – жить, работать и отдыхать в Майами!

miamire.com



Всемирный обмен лотами и поиск недвижимости на 19 языках

Благодаря этой особой услуге клиентам предоставляется легкий 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. Посетите MIAMIMLSOnline.com.

Изучение конъюнктуры международного рынка

Узнайте больше о тенденциях рынка и результаты исследований разного уровня (на уровне страны, отдельного штата, региона) относительно зарубежных 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 можно загрузить по ссылке <http://www.miamire.com/international/international-resources>.

Инвестиции в Южную Флориду

Компания «Enterprise Florida» предоставляет информацию по сильным сторонам и льготам при перебазировании или капиталовложении в штат Флорида, включая такие материалы, как «10 причин для капиталовложений или расширения производства во Флориде», «Факты о международном предпринимательстве во Флориде», «Инновации во Флориде», «Льготы при инвестициях капитала во Флориду», «Налоговые преимущества Флориды и стратегия целевого сектора».

Почему именно Майами

Округ Бикон (Beacon Council) предоставляет информацию о производственных капиталовложениях и продвижении бизнеса в Майами и округе, в том числе по таким темам: предприятия, которые занимают верхние позиции рейтинга, целевые отрасли, истории успеха, выбор места, помощь, льготы и финансирование.

Увидеть Майами глазами его жителей

Конвенция Большого Майами и Бюро помощи туристам предлагают ценную информацию для жителей и гостей Майами. Посетите «Календарь местных событий», «Где остановится и что делать: как определить», «Поиск ресторанов», «Бронирование и Майами: жизнь в прямом эфире». Пройдите по ссылке <http://www.miamianbeaches.com/Index.asp>.

Приобретите «Руководство для иностранных инвесторов», выпущенное Ассоциацией РИЭЛТОРОВ МАЙАМИ

Этот авторитетный ресурс содержит статьи юристов на темы иммиграции и получения виз для тех, кто инвестирует в недвижимость, относительно 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 разделы на определенном языке по ссылке <http://www.miamire.com/products/63/foreign-investors-guide>.

И еще...

Аренда

Как купить недвижимость... и сдавать ее постоянно или на время? Найдите риэлтора Ассоциации РИЭЛТОРОВ МАЙАМИ

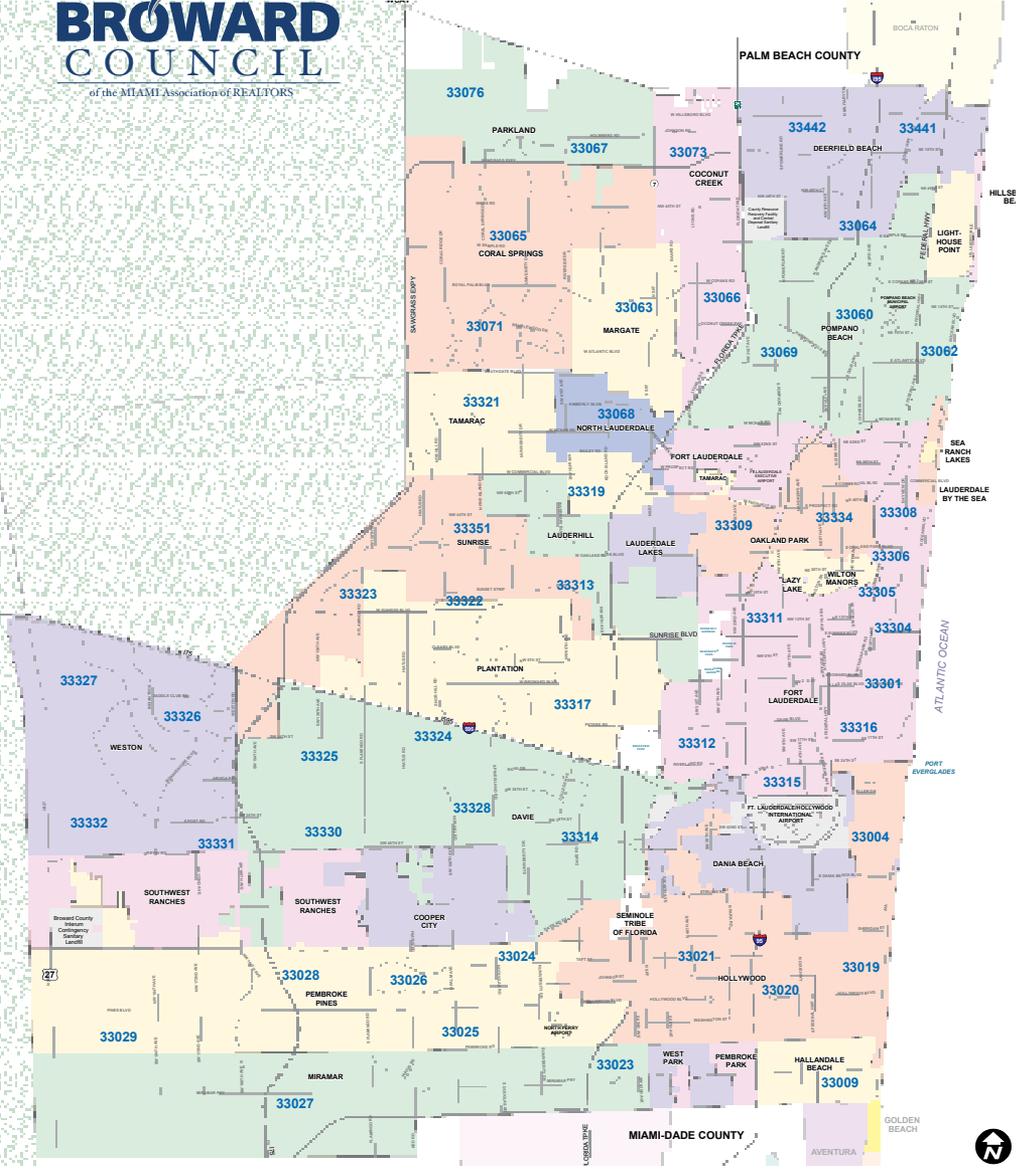
1. При помощи риэлтора вы находите недвижимость бесплатно – комиссионные с продажи выплачиваются продавцом как часть итогового баланса.
2. Наймите сотрудника фирмы MIAMI, который не только будет сдавать вашу недвижимость, но еще и управлять нею. В MIAMI входит множество фирм, которые специализируются на управлении недвижимостью и предлагают такие услуги: сдача 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 и контроль технического обслуживания, получение заявок на ремонт, его планирование и контроль, решение вопросов с арендаторами от имени собственника, максимизация арендуемого помещения, максимизация рентного дохода, позиционирование вашей недвижимости на местном рынке, решение проблем и непредвиденных случаев, связанных с недвижимостью.

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.



BROWARD COUNCIL

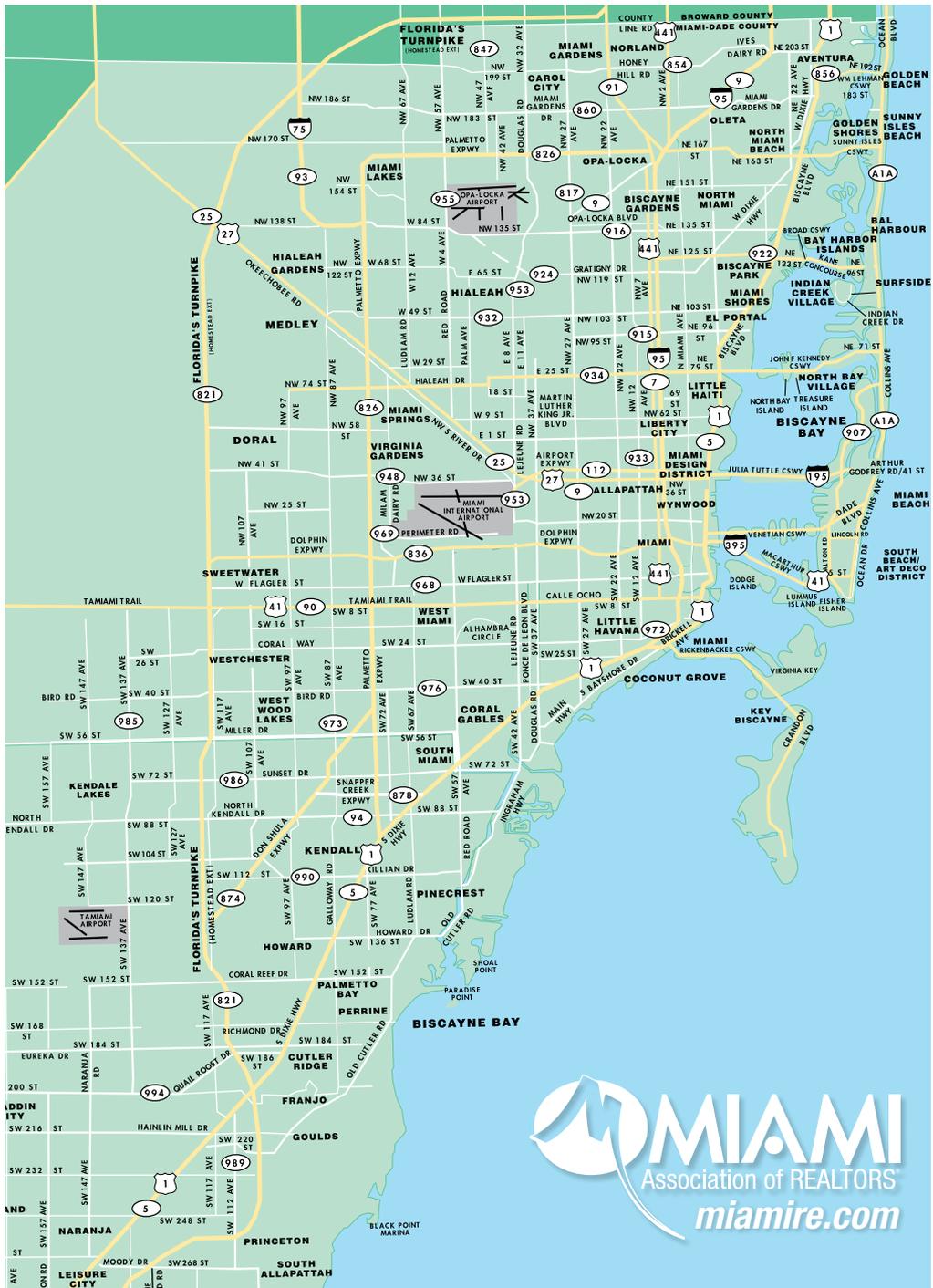
of the MIAMI Association of REALTORS



20 главных причин для визита и покупки недвижимости в округе Брауэрд

1. **Ценовая доступность.** На местных рынках предлагаются рекордные по доступности цены, все удобства и льготы для покупателей; доступность за последние 5 лет увеличилась на 50 %; ослабление американского доллара дополнительно снижает цену для зарубежных покупателей.
2. **Рынок № 1 для зарубежных покупателей.** Если Флорида является штатом № 1 для зарубежных покупателей недвижимости, то Брауэрд – один из основных округов для зарубежных покупателей.
3. **Погода, которой можно завидовать.** Тропический рай со средней температурой 76°F / 25°C и средней температурой зимой 66°F / 19°C. И не забывайте о 3 000 часах солнечного света в год.
4. **Прекрасные пляжи.** В округе Брауэрд имеется 23 мили береговой линии Атлантического океана и 300 миль водных путей, благодаря чему Брауэрд известен как «Венеция Америки».
5. **Водные виды спорта и развлечения.** Наслаждайтесь подводным плаванием с маской, парусным и лодочным спортом, греблей на каяках, дайвингом и другими водными видами спорта круглый год.
6. **Лодки, катера, яхты...** Ни много ни мало 42 000 прогулочных судов базируются в округе Брауэрд, что также снизило ему известность «мировой столицы яхтинга».
7. **Стиль жизни для всех.** Здесь найдется захватывающий стиль жизни для всех: музеи, музыка и танцы, галереи искусств, профессиональный спорт, изумительные места для покупок и бесконечные пляжи.
8. **Сказочная ночная жизнь.** Океанские прогулки и не только – самые лучшие рестораны, ночные клубы, бары, всемирно известные модные заведения.
9. **Рестораны.** Выбирайте из более чем 4 000 ресторанов, от кафе с интимной обстановкой до кафе на свежем воздухе на набережных и причудливых бистро, этнических кафе и всемирно известных ресторанов мясных блюд, так что единственным ограничением является толщина бумажника.
10. **Шопинг мирового класса.** От шикарных бутиков «Лас Олас» (Las Olas) до крупнейшего блошиного рынка Южной Флориды «Своп шоп» (Swap Shop) и новых роскошных магазинов в Галфстрим-Парке (Gulfstream Park) до крупнейшего в мире торгового центра скидок «Соргасс» (Sawgrass).
11. **Казино и азартные игры.** Сделайте ставку в одном из расположенных в этом районе казино, среди которых Hard Rock Hotel & Casino, Seminole Casino Coconut Creek, Gulfstream Park Racing & Casino и Isle Casino & Racing.
12. **Торговая и инвестиционная недвижимость.** Доля свободной недвижимости для всех коммерческих секторов в округе Брауэрд ниже средней доли на национальном уровне; рынок недвижимости для рыночной торговли и многоквартирной недвижимости опережает большинство основных рынков США.
13. **Международные события.** Не пропустите ведущие международные события, в том числе международное шоу яхт и судов Fort Lauderdale International Boat Show, фестиваль художественных фильмов Fort Lauderdale International Film Festival, авиационное и морское шоу Air & Sea Show и парад яхт и судов Winterfest Boat Parade.
14. **Культурное многообразие.** Более 30% населения округа Брауэрд, насчитывающего 1,7 млн. чел., родилось за рубежом и говорит на более чем 100 языках.
15. **Динамичный центр бизнеса.** Когда-то известный как чисто туристический район, ныне Форт-Лодердейл теперь является базой широкого диапазона отраслей экономики, в том числе связанных с морем, производственных, финансовых, страхования, недвижимости, высоких технологий, авиации и аэрокосмической отрасли. Более 150-ти компаний имеют корпоративные штаб-квартиры или штаб-квартиры отделений или региональные штаб-квартиры в округе Брауэрд.
16. **Гостиницы – Хотите ли вы роскошный курорт с видом на Атлантический океан или скромное местечко для хранения вещей на время знакомства с городом, в округе Брауэрд вы всегда сможете найти идеальное место для проживания.**
17. **Узловой пункт авиапутешествий мирового значения – Один из самых активных узловых центров путешествий в стране с более чем 23 миллионами авиапассажиров в год и рейсами 40 авиакомпаний в 60 американских и 40 зарубежных направлений.**
18. **Океанские круизы.** При количестве круизных пассажиров более 3,7 млн. в год, новые круизные корабли «Аллюр» (Allure) и «Оазис» (Oasis), как ожидается, помогут Форт-Лодердейлу превзойти Майами в соревновании за звание самого оживленного круизного порта до 2013 года, став «круизной столицей мира».
19. **Учреждения образования – шестой по величине школьный округ в США; более 280 государственных школ и многочисленные частные колледжи и университеты.**
20. **Наилучшее место для жизни и работы.** Многочисленные города в округе Брауэрд занимали наивысшие позиции в рейтингах как наилучшие места для жизни, работы и отдыха в США.

Это здорово – жить, работать и отдыхать в Брауэрде!



MIAMI
Association of REALTORS®
miamire.com