



***Un Estilo de Vida  
Como Ningún Otro***

***miamire.com***

# Miami Actualización del Mercado Residencial

En el 2011, el mercado residencial de Miami fue el punto brillante en el sector inmobiliario en EE.UU. Miami, que atrae a la mayoría de los compradores internacionales en el estado de Florida, estableció un nuevo récord de ventas de todos los tiempos el pasado año y nuevamente superó a la nación. Los compradores e inversionistas extranjeros han alimentado el mercado fortaleciendo en Miami y en el Sur de la Florida como en ningún otro lugar en la nación. Miami fue incluso calificada como la "Ciudad Principal" que empezó la vuelta atrás por Realtor.com porque su mercado residencial está llevando la vanguardia del mercado estadounidense hacia una recuperación general y la estabilidad del sector de la vivienda.

La fuerte demanda de inmobiliaria local impulsada por los compradores e inversionistas extranjeros junto con el crecimiento demográfico, mejoraron la confianza de los consumidores, y se prevé la disminución del desempleo a largo plazo debido a que la ciudad de Miami tiene un estatus como una de las principales metrópolis mundiales.

## Las Ventas Crecientes

Las ventas residenciales en Miami registraron un nuevo récord en el 2011, superando los niveles de transacciones durante el punto más alto de el auge en el año 2005. El total de ventas en el 2011, incluyendo tanto los condominios como las viviendas unifamiliares en el condado de Miami-Dade fueron 24.929, con un aumento de 4%, pasando de 24.025 en 2005 y 46% de 17.068 en 2010.

## El Récord de Ventas en Miami Rinde un Aumento de los Precios

En enero el precio mediano de los condominios en Miami aumentó por quinto mes consecutivo, el 36% de \$122,500 en comparación con el año anterior. El precio mediano de venta de las viviendas unifamiliares aumentó alrededor del 13% a \$170,000.

Los precios medios de ventas en Miami llevan aumentando durante más de un año. En enero, el precio promedio de ventas de viviendas unifamiliares en el condado Miami-Dade aumentó de \$238,527 en el año 2011 en comparación con \$334,952. El precio mediano de venta de condominios subió un 45,2%, pasando de \$171,077 a \$248,443.

## Año-a-Año Precio Promedio Comparación

El precio medio de venta total de viviendas unifamiliares aumentó un 4%, de \$296,431 en el año 2010 a \$306,864 en el año 2011. La media del precio de venta disminuyó un 9% de \$189,400 dólares en el año 2010 a \$172,700 en el año 2011. El precio medio de venta de condominios aumentó un 5%, de \$218,862 a \$229,287. La media del precio de venta para los condominios bajaron un 3%, de \$117,000 a \$113,800.

El Inventario Disminuyó 37% en un Año

El inventario residencial en el condado Miami-Dade cayó un 37%, pasando de 24.507 a finales del año 2010 a 13.610 a finales del 2011. Mes-sobre mes, inventario total de hogares cayó 3,4% de diciembre 2011 a enero 2012. Desde agosto de 2008, cuando las ventas comenzaron a elevarse, el inventario de viviendas en la ciudad de Miami ha disminuido en un 65%, por lo que hay ahora mucho menos viviendas en el mercado.

## Propiedades Disponibles Para Vender

En Miami, en la actualidad hay 13.199 propiedades enumeradas a la venta. El precio mediano de la lista de inventario de activos es \$310.000, \$221 por metro cuadrado o 1,802 Euros por metro cuadrado. Más de 24% del inventario de activos tiene un precio de \$149.999 o menos.

| 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   |

En el 2011, el mercado inmobiliario del Sur de la Florida ha excedido las expectativas más optimistas, superando la nación y recuperándose más rápido y más fuerte que cualquier otro mercado en los EE.UU. Un aumento en la demanda de compradores domésticos e internacionales y los inversionistas promovieron un récord de ventas que dio lugar a una rápida absorción del exceso de inventario de viviendas y aumentando los precios de las viviendas.

## Impacto Internacional

Florida y Miami son los mercados principales para compradores internacionales en EE.UU. Los compradores extranjeros, que representan aproximadamente el 60% de todas las ventas locales, de mercados de todo el mundo han desempeñado un papel importante en el fortalecimiento del mercado inmobiliario del Sur de la Florida y continúan aprovechando las oportunidades actuales del mercado, tasas favorables de cambio de divisas extranjeras, fuerte ingresos de arrendamientos y los inmobiliarios más asequibles y de clase mundial, en una zona costera en el mundo.

## Comparación de Ventas de Viviendas Nacionales

|      | EE.UU. | Miami |
|------|--------|-------|
| 2009 | +5%    | +51%  |
| 2010 | -5%    | +26%  |
| 2011 | +2%    | +50%  |

## Aumento de Ventas

Las ventas de viviendas en Miami alcanzaron un nuevo récord en 2011, superando los niveles de transacciones durante el punto álgido del auge inmobiliario en el 2005. Las ventas totales a de fin de año de condominios aumentaron un 54%, pasando de 9.760 en 2010 a 15.009 en 2011. Las ventas totales de viviendas unifamiliares aumentaron un 36% de 7.308 en 2010 a 9.920 en 2011.

## Aumento de los Precios de Ventas Promedio

Tras alcanzar una cifra récord de ventas todos los años, los precios medianos de las casas unifamiliares y condominios vieron un fuerte avance en los tres últimos meses mucho antes que la mayoría de los expertos predijeron. El inventario limitado de viviendas está impulsando la apreciación del

valor de los inmuebles. Los Precios de los condominios han incrementado cada mes, desde septiembre de 2011.

## Propiedades en Crisis

En enero de 2012, el 56% de todas las ventas residenciales cerradas en el condado de Miami-Dade estaban en crisis, incluyendo REOs (propiedades del banco) y ventas cortas, en comparación con 70% en enero de 2011 y el 54% del mes anterior. Al contrario de hace un año, ahora hay más ventas cortas llevadas a cabo por REOs.

## Buen momento para Comprar

Mientras que Miami ha sentido los efectos de los cambios económicos durante los últimos años, algunas de las cosas que no han cambiado son los atributos naturales y locales, las comodidades que siempre han atraído durante más de un siglo la migración de residentes de otros estados en Estados Unidos, los compradores de viviendas turísticas, los inmigrantes, y los inversores:

- Ubicación estratégica entre América Latina y Europa
- Cultural internacional y la red multilingüe de los servicios y el medio ambiente no se ven en otra parte de EE.UU.
- Un estilo de vida envidiable, incluyendo hermosas playas, restaurantes, tiendas, diversiones, y sedes corporativas
- Un clima perfecto durante todo el año para practicar deportes al aire libre y relajación Algo para todos los gustos

Miami ofrece inmuebles para todo tipo de compradores - si bien son nuevos residentes, vacaciones/segundo hogar los compradores, los compradores internacionales o inversores. Todos los precios puntos, ubicaciones, y tipos de propiedades están cubiertos!

## Número de Ventas en Miami-Dade - Los pasados 2 Años, en Comparación con Punto Máximo en 2005

|               | 2005   | 2010   | 2011   | % Cambio<br>2011 vs. 2005 | % Cambio<br>2011 vs. 2010 |
|---------------|--------|--------|--------|---------------------------|---------------------------|
| UNIFAMILIARES | 11,016 | 7,308  | 9,920  | -10%                      | +35%                      |
| Condominios   | 13,009 | 9,348  | 15,009 | +15%                      | +60%                      |
| Total         | 24,025 | 16,656 | 24,929 | + 4%                      | +50%                      |

# Propiedades en crisis en el Mercado de Miami

A pesar del fortalecimiento significativo del mercado, Miami ofrece propiedades a los mejores precios visto en muchos años. Propiedades en crisis - "short sales" y REOs - representan en promedio dos tercios de las ventas en Miami y a los compradores les proporcionan la oportunidad de adquirir propiedades a precios muy rebajados.

La misma propiedad que se vendió por US\$500.000 en el año 2006 ahora se puede vender a un 35% menos, \$325.000. Compradores europeos obtienen un descuento aún mayor debido a las tasas de cambio. Los compradores europeos pueden adquirir la misma propiedad por alrededor de 250,000 Euros o £208.000 libras británicas.

Listado de propiedades del banco en ejecución, REOs (bienes inmuebles que son propiedad del banco) a menudo se ofrecen a precios muy inferiores a los del mercado actual y así generan múltiples ofertas y se compran más rápidamente. Aumento de la demanda de propiedades del banco (REO) propiedades y una mejora del proceso de las ventas cortas ha dado lugar a una rápida absorción de listados en crisis. El porcentaje de ventas de REO ha disminuido drásticamente en los últimos años, y, al contrario que hace un año, hay más ventas cortas ejecutadas que las REOs.

## Las propiedades en crisis la venta en Miami-Dade:

|               | Condominios | UNIFAMILIARES | Cambio Total | % desde 2011 |
|---------------|-------------|---------------|--------------|--------------|
| Listado total | 5,175       | 8,028         | 13,203       | -39%         |
| REO           | 277         | 329           | 606          | -65%         |
| "Short Sales" | 1,433       | 1,242         | 2,675        | -38%         |

Acceda a [MIAMIMLSOnline.com](http://MIAMIMLSOnline.com) para buscar listados de propiedades en crisis en 19 idiomas.

### Qué es un REO?

Bienes raíces que son propiedad del banco (REO) son bienes que pertenecen al prestamista, que son recuperados durante el proceso de ejecución hipotecaria. La exclusión es el proceso legal por el cual un deudor es privado de su participación en la propiedad.

Qué determina el precio con descuento?

Igual que el resto de propiedades a la venta, el precio por un REOs está determinado principalmente por: La condición del inmueble, Ubicación y ventas comparables y valores.

### Los pros y los contras de los REOs

Normalmente los compradores de propiedades REO tienen que estar menos preocupado por las problemas con el título, impuestos atrasados, u otras cosas que pueden suceder al último minuto, sorpresas en el cierre de la transacción, ya que el prestamista casi siempre se encarga de ellos antes del cierre. Por el mismo modo, las propiedades REO se venden tradicionalmente "tal cual", que significa que el prestamista quien posee la propiedad no quiere o no reparará los daños y perjuicios ni las violaciones del código correcto que puedan existir. Aún en el entorno actual inmobiliario en el que los acreedores

quieren deshacerse de las propiedades tan pronto como sea posible, algunos prestamistas están dispuestos a llegar a un compromiso sobre la compra "tal cual" de un REO. Usted siempre puede pedirle a su agente que solicite estas concesiones como parte de su oferta.

### Los Pros y los Contras de las Ventas Cortas

Una venta corta es un proceso difícil tanto para los vendedores como para los compradores. La mayoría de las personas no son conscientes de todos los detalles que el proceso conlleva. Los compradores deben asegurarse de consultar a los profesionales que tienen una historia de éxito con las ventas cortas. Los prestamistas tienen fama de tomarse un largo tiempo para aprobar las ventas cortas. Si una propiedad tiene un embargo, segundas hipotecas o una línea de crédito sobre el capital, cada parte tiene que ser consultada para su aprobación, lo que puede tardar mucho tiempo prorrogando más el proceso. El éxito de la transacción también depende de una buena oferta de un comprador calificado.



## 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.

# Sur de la Florida De nuevo Mercado Principal para Compradores Extranjeros

Las Ventas Internacionales Alimentan Año Récord para Propiedades Inmobiliarias Locales

Los compradores internacionales en los EE.UU. son cada vez más atraídos a la Florida, el estado principal en la nación para la actividad de compradores extranjeros. Durante el último año, la cuota del mercado de la Florida de ventas internacionales en los EE.UU. aumentó un significativo 9%. Y ahora la Florida representa el 31% de las ventas internacionales en Estados Unidos. California es un distante segundo, con sólo el 12% de las ventas internacionales, seguido por Texas con un 8%.

El Sur de la Florida siempre atrae a la mayoría de los compradores extranjeros en la Florida. Casi un tercio (30%) de todas las ventas internacionales en la Florida toman lugar en el área de Miami. El mercado de Tampa y St. Petersburg es segundo con sólo el 13% de las ventas. Localmente, los compradores e inversionistas extranjeros han alimentado el fortalecimiento como en ningún otro lugar en la nación y jugaron un importante papel en el nuevo récord de ventas en Miami el pasado año.

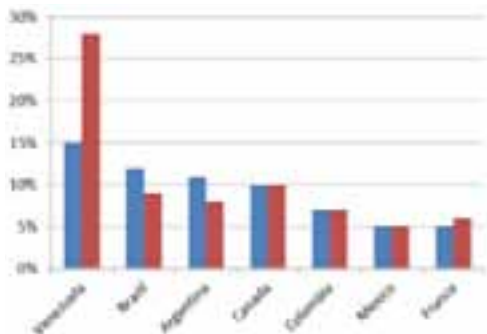
El más reciente Informe del Mercado Internacional de Miami, recientemente publicado por la Asociación de MIAMI de Agentes de Bienes Raíces, revela que el paisaje local de los compradores extranjeros está cambiando ya que los compradores de un gran número de mercados emergentes compran en el sector inmobiliario. Los principales países de origen en Miami 2011 fueron los siguientes: Venezuela (15%), Brasil (12%), Argentina (11%), Canadá (10%), Colombia (8%), México (5%) y Francia (5%). Los compradores extranjeros, que han alimentado la recuperación del mercado local, compran inmuebles más caros que los compradores domésticos y en gran medida prefieren los condominios a viviendas unifamiliares.

Top International Markets in Florida



## Mercados principales

Figura 1 - Principales Países de Origen en Miami



## Media del precio de Venta Superior

La media del precio de venta para las compras internacionales Fue de \$222.500 . La mediana de los precios de venta en octubre para todas las compras en La Estadística del área Metropolitana de Miami fue de \$177.900 para viviendas unifamiliares y \$117.900 para los condominios.

## Preferencia por Condominios en el Sur de la Florida

La mayoría (71%) de los compradores internacionales prefieren condominios a otros tipos de propiedades. En comparación, 15% compró residencias unifamiliares, 9% compraron casas y 5% compraron propiedades comerciales.

Accede a Todos los Informes de los Mercados Mundiales

<http://www.miamire.com/international/international-resources>

A pesar de una economía que está expandiendo aunque de forma algo lenta, las propiedades comerciales en Miami se vuelven a fortalecer. Diversos factores han contribuido a que el mercado mejore y, en particular, las viviendas multifamiliares y los sectores industriales están realizando por encima de la media anterior. Para multi-familia, aumento de los alquileres, excelente flujo de dinero y los nuevos inquilinos han contribuido a generar un saludable incremento en ventas de inversión. Industrial ha visto el crecimiento debido a un brusco descenso en nueva construcción, un fortalecimiento del segmento de fabricación y la aparición de los grandes inversionistas, incluyendo inversión inmobiliaria (REITS) y los fondos de pensiones que están comprando propiedades mayores.

De acuerdo con la Corporación de Recursos Inmobiliarios, el sector multi-familiar está teniendo un fortalecimiento al nivel nacional con una tasa de deserción de vacantes, que está justo por encima del 5%. Pero en Miami el porcentaje de vacantes fue aún menor al 4,8 % en el cuarto trimestre

de 2011, según la Asociación Nacional de REALTORS® (NAR) /REIS, Inc. También particularmente impresionante es la predicción de que Miami tendrá una tasa de 7,6 % industrial, que es más de cuatro puntos por debajo del promedio nacional de 11,7 %. Sólo el condado de Orange y Los Ángeles se han predicho tener menos en los más de 70 mercados rastreados por NAR.

Ambos los multi-familiares y lo industrial sirven como excelentes ejemplos de la creciente demanda por propietario-usuarios y los inversores institucionales en el Sur de la Florida. El resurgimiento de la industria comercial en el Sur de la Florida junto con el notable rendimiento del mercado residencial refleja el mejoramiento de la economía y la vitalidad de la zona local, una realidad impulsada por la presencia de compradores mundiales y los inversores. Factores que influyen en la expansión del mercado comercial se prevé un futuro fortalecimiento de la economía local, el mercado laboral, y las inversiones extranjeras en la ciudad de Miami.

## **Propiedad Comercial** **Gestión de Recursos**

Acceso a información útil sobre Mantenimiento de Bienes Raíces Comerciales, incluyendo:

- Los Arrendamientos
- Protección y Seguridad
- Marketing
- Mantenimiento
- Green Property Management
- Los artículos a texto completo, y sugerencias de libros de la biblioteca NAR

### **Guía de Campo para la Propiedad Comercial** **Mantenimiento**

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

### **Guía de Campo para Green Property** **Management**

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

### **Serie de Éxitos para los Inversores: Administración de Bienes** (programa para la compra -- login requerido)

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

### **Instituto de Administración de Inmuebles**

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



# 20 Razones para Visitar y Comprar en Miami

1. Asequibilidad Récord - El mercado local ofrece grabar la asequibilidad, comodidades e incentivos al vendedor; 50% más asequibles en los últimos cinco años; cambio de moneda favorable ofrece mayores descuentos para compradores extranjeros.
2. Liderazgo en el mercado de los compradores internacionales, mientras que la Florida es el estado principal, Miami es la zona que mayormente atrae a los compradores extranjeros en la Florida
3. Clima Envidiable - un paraíso tropical con una temperatura media anual de 76 °F y 25 °C y una media en invierno la temperatura de 66 °F/ 19 °C. No se olvide de las más de 3.000 horas de sol al año.
4. Hermosas playas - Miami tiene 84 millas de costa del Océano Atlántico y 480 km de ríos navegables vías navegables, y más de 15 km de playas de fama mundial
5. Deportes acuáticos y actividades - disfrutar del más alto nivel de pesca, buceo, vela, paseos en barco, kayak, natación, el buceo y otros deportes náuticos durante todo el año.
6. Estilo de Vida - hay un estilo de vida para todos; museos, centros de artes escénicas, galerías de arte, profesionales Deportes, lugares increíbles para ir de compras y playas infinitas.
7. Fabulosa vida nocturna - Ocean Drive y más - mejores restaurantes, discotecas, bares, zonas interactivas mas famosas 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 principal, agencias de modelaje de clase mundial, "Fashion Week" & mas de 2.400 empresas de video y película
10. Mercado Comercial y de Inversión - 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 EE.UU.
11. "Gateway of the Americas" - Ubicación estratégica entre América Latina y Europa, también "Capital de las Américas," ideal para negocios o placer
12. Ciudad más Internacional en EE.UU. - casi el 50 %de la población es extranjera y se hablan mas de 100 idiomas
13. Centro de Empresas Globales - para negocios, finanza, comercio, medios de comunicación, entretenimiento, artes y comercio internacional; ningún impuesto estatal, más de 1.200 empresas multinacionales, representando 56 naciones.
14. Hoteles - Miami ocupa el quinto lugar después de Nueva York, Oahu, San Francisco y Boston en reservas de hoteles
15. Destino Turístico - Miami establece nuevo record con 13,4 millones de visitantes, de 6 millones de ellos internacionales
16. Concentrador del mundo de aviación - ocupa tercer lugar en EE. UU. Con 33,5 millones de pasajeros al año; Aerolíneas a mas de 120 destinos; Aeropuerto de carga principal en EE.UU. con 1,8 millones de toneladas - \$19 millones en ingresos al año
17. "Port of Miami" - "Capital Mundial del Crucero" con más de 4 millones de pasajeros al año; También sirve de 240 puerto marítimos; 9 millones de toneladas de carga de mar; principales mercados: Brasil, China, Italia, Honduras y Hong Kong
18. Instituciones Educativas - cuarto distrito de colegios más grande de EE.UU., 5 universidades, incluyendo tres con facultades de derecho y dos de medicina
19. Hospitales de Alto Nivel - 33 hospitales, Jackson Memorial es uno de los principales hospitales de EE.UU., "Miami Children's Hospital" esta clasificado el hospital pediátrico superior el país
20. Principales clasificaciones de Miami:
  - La mayor concentración de bancos internacionales en EE.UU.
  - El perfil de la ciudad de Miami ocupa el tercer lugar en EE.UU. detrás de Nueva York y Chicago y el 18° en el mundo (Almanaque de arquitectura y diseño)
  - Miami es la única ciudad principal en EE.UU. con dos parques nacionales, el Parque Nacional Everglades en el oeste y el Parque Nacional Biscayne el este

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

**miamire.com**





## Intercambio de un Listado Global y Búsqueda de Propiedades en 19 Idiomas

Este servicio sin precedentes da a los consumidores acceso fácil a los inmuebles listados en 19 idiomas para todos los miembros de MIAMI y a los listados de todas las agencias que operan en toda la red mundial sobre las páginas web de los miembros. Los consumidores alrededor del mundo pueden buscar propiedades, en el Sur de la Florida y otros mercados mundiales - Vaya a [MIAMIMLSOnline.com](http://MIAMIMLSOnline.com).

## Investigación sobre el Mercado Internacional

Mejore su conocimiento de las tendencias del mercado e información al nivel nacional, estatal y estudios locales sobre los compradores internacionales. MIAMI ha cooperado con el National Association of Realtors (NAR) Para producir un nuevo estudio internacional en el área del Sur de la Florida para proveer importantes estadísticas de la zona superior en los EE.UU. para la actividad de compras de bienes raíces. Acceda a <http://www.miamire.com/international/international-resources> para descargar los tres estudios Nacional, Florida, Miami/Sur de la Florida.

## Invertir en el Sur de Florida

Enterprise Florida ofrece información sobre las ventajas e incentivos en el traslado o la inversión en el estado de Florida, incluyendo 10 Razones Para Reubicar o Extender en la Florida, Datos de Negocios Internacionales Acerca de la Florida, Innovaciones en la Florida, Incentivos para la Inversión en la Florida, Ventajas del sistema de impuestos de la Florida y la Estrategia Sectorial Específica.

## Por eso el Miami

Beacon Council ofrece datos de Miami y las cifras se refieren a las inversiones de las empresas y promoción en Miami y el área local incluyendo: Los Lugares de Alto Rango en Miami, Industrias Específicas, Historias de Éxito, la Selección de Emplazamientos, Permitiendo Asistencia, Incentivos y Financiación.

## Miami: Verlo como un Nativo

El Greater Miami Convention and Visitors Bureau brinda información valiosa para los residentes de Miami y para los visitantes. TAcceda al calendario local de acontecimientos, Determinar el Lugar Donde Alojarse y Qué Hacer, Encontrar Restaurantes y Hacer Reservaciones.

Y Vea Miami en Vivo.

Go to <http://www.Miamiandbeaches.com/index.asp>.

## Compre "Guía de Inversores Extranjeros" de Miami

Este poderoso recurso incluye artículos escritos por los abogados de inmigración y visas para inversores inmobiliarios, las formas de propiedad, la financiación, propiedades en crisis e iniciar un negocio en los EE.UU. Los artículos están disponibles en inglés, español, francés, ruso, portugués, italiano y alemán. Compre toda la Guía en los siete idiomas o compre y descargue en secciones específicas los idiomas - vaya a <http://www.miamire.com/productos/63/exterior> de los inversores de guía.

Y más...

# Alquileres

## ¿Cómo puedo comprar una propiedad... y alquilarla todo o parte del tiempo?

1. Encuentre un Realtor afiliado a MIAMI
2. Mediante el uso de un MIAMI Realtor no le costará nada encontrar su inmueble - las comisiones de ventas son pagadas por los vendedores como parte de la declaración de clausura.
3. Contratea una empresa de MIAMI para alquilar su propiedad, e incluso para administrarla, más allá de alquilarla. MIAMI tiene muchas empresas que se especializan en la gestión inmobiliaria - y ofrecen tales como: mercadeo de su propiedad en alquiler o para arrendamiento; encontrar, seleccionar y elegir a los inquilinos; reunir todos los depósitos y el primer y último mes pasado de alquiler. Servicios de Gestión de propiedades puede también incluir la prestación de servicios tales como la recolección de los alquileres, la organización y supervisión de su mantenimiento, recibir ofertas, la programación y la supervisión de reformas de la propiedad, ocuparse de los inquilinos en nombre del propietario, maximizar la ocupación, con un máximo de ingresos de alquiler, el posicionamiento de su propiedad en el mercado local, responder a cuestiones relativas a la propiedad y las situaciones de emergencia

Nota: Agentes de alquileres y los administradores de la propiedad pueden ser compensados por cualquiera de las siguientes formas: un porcentaje de los pagos de alquiler, plana cargos de servicio o de un menú de opciones y servicios para el pago de derechos.



# Broward County Map



of the MIAMI Association of REALTORS®



# 20 Razones Principales para Visitar & Comprar en el Condado de Broward

1. Asequibilidad Récord - El mercado local ofrece grabar la asequibilidad, comodidades e incentivos al vendedor; 50% más asequibles en los últimos cinco años; cambio de moneda favorable ofrece mayores descuentos para compradores extranjeros.
2. Liderazgo en el mercado de los compradores internacionales, mientras que la Florida es el estado, el condado de Broward es uno de los mejores mercados para los compradores internacionales.
3. Clima Envidiable - un paraíso tropical con una temperatura media anual de 76 °F y 25 °C y una media en invierno la temperatura de 66 °F/ 19 °C. No se olvide de las más de 3.000 horas de sol al año.
4. Hermosas playas - el Condado Broward tiene 23 millas de costa del Océano Atlántico y a 480 km de ríos navegables vías navegables, lo que le ha valido el sobrenombre: "La Venecia de América".
5. Deportes acuáticos y actividades - disfrutar del más alto nivel de pesca, buceo, vela, paseos en barco, kayak, natación, el buceo y otros deportes náuticos durante todo el año.
6. Todas las cosas en bote--Es el hogar de más de 42.000 embarcaciones, el Condado de Broward está también conocido como "La Capital de los Yates en el Mundo".
7. Estilo de Vida - hay un estilo de vida para todos; museos, centros de artes escénicas, galerías de arte, profesionales Deportes, lugares increíbles para ir de compras y playas infinitas.
8. Fabulosa vida nocturna - Las Olas, Beach Place, Riverwalk, el Hollywood broadwalk y mucho más - la selección de los mejores restaurantes, clubes nocturnos, bares y puntos de conexión es interminable.
9. Restaurantes - Con más de 4.000 restaurantes que van de los cafés íntimos a cenar al aire libre al lado del agua parajes pintorescos bares, restaurantes étnicos y las mundialmente famosas churrasquerías, su paladar es su único límite.
10. Tiendas de Clase Mundial - Desde las elegantes boutiques de Las Olas al sur de la Florida más grande del mercado de las pulgas, los Swap Shop, y las nuevas tiendas de lujo en gulfstream Park en el mundo de descuento mayor Mall, Sawgrass Mills, auspician ampliar opciones para ir de compras.
11. Los casinos y los juegos de azar - colocar una apuesta en uno de los casinos de la zona incluyendo Seminole Hard Rock Hotel & Casino, Casino Seminole Coconut Creek, Gulfstream Park Racing & Casino y la Isla Casino & Racing.
12. Zona Comercial y de inversiones inmobiliarias, las tasas de vacantes para todos los sectores comerciales en el Condado de Broward son por debajo de la media nacional, del comercio al menudeo y multi-familiares están superando la mayoría de los principales mercados en Estados Unidos.
13. Eventos Internacionales -no te pierdas comienzo eventos internacionales incluyendo el Fort Lauderdale International Boat Show, el Fort Lauderdale International Film Festival, el aire y mar, y el Winterfest desfile de barcos.
14. Diversidad Cultural, de más del 30% del Condado de Broward de 1,7 millones de habitantes son nacidos en el extranjero y hablan más 100 idiomas diferentes.
15. Dinámico Centro de negocios, una vez conocido estrictamente por una economía basada en el turismo, Fort Lauderdale ahora apoya a una amplia gama de industrias, incluido el medio marino, industrial, finanzas, seguros, inmuebles, alta tecnología y aviónica y aeroespacial. De hecho, más de 150 empresas tiene la sede corporativa, división o regional en el Condado de Broward.
16. Hoteles - Si quiere que un complejo de lujo con vistas al Océano Atlántico o un lugar modesto para almacenar sus maletas y explorar la ciudad, encontrará el lugar perfecto para alojarse en el Condado de Broward.
17. Mundo Central de Viajes - Uno de los centros más activos de viajes en la nación con más de 23 millones de pasajeros en las aerolíneas al año en 40 líneas aéreas con servicio a 60 destinos en EE.UU. y 40 destinos internacionales.
18. Navegando las Aguas - Con más de 3,7 pasajeros anualmente, los nuevos cruceros Allure y Oasis se espera, ayudaran a Fort Lauderdale a superar a Miami como el puerto de uceros más concurrido del undio en el año 2013. convirtiéndose en la "Capital del mundo" de los cruceros.
19. Las instituciones educativas más grande de los ESTADOS UNIDOS - 6o distrito de escuelas públicas con más de 280 escuelas públicas Así como numerosos colegios públicos y privados y universidades.
20. Un lugar para vivir y trabajar, ya que en numerosas ciudades en el Condado de Broward han sido varias veces ubicadas entre los primeros lugares para vivir, trabajar y jugar en EE.UU.

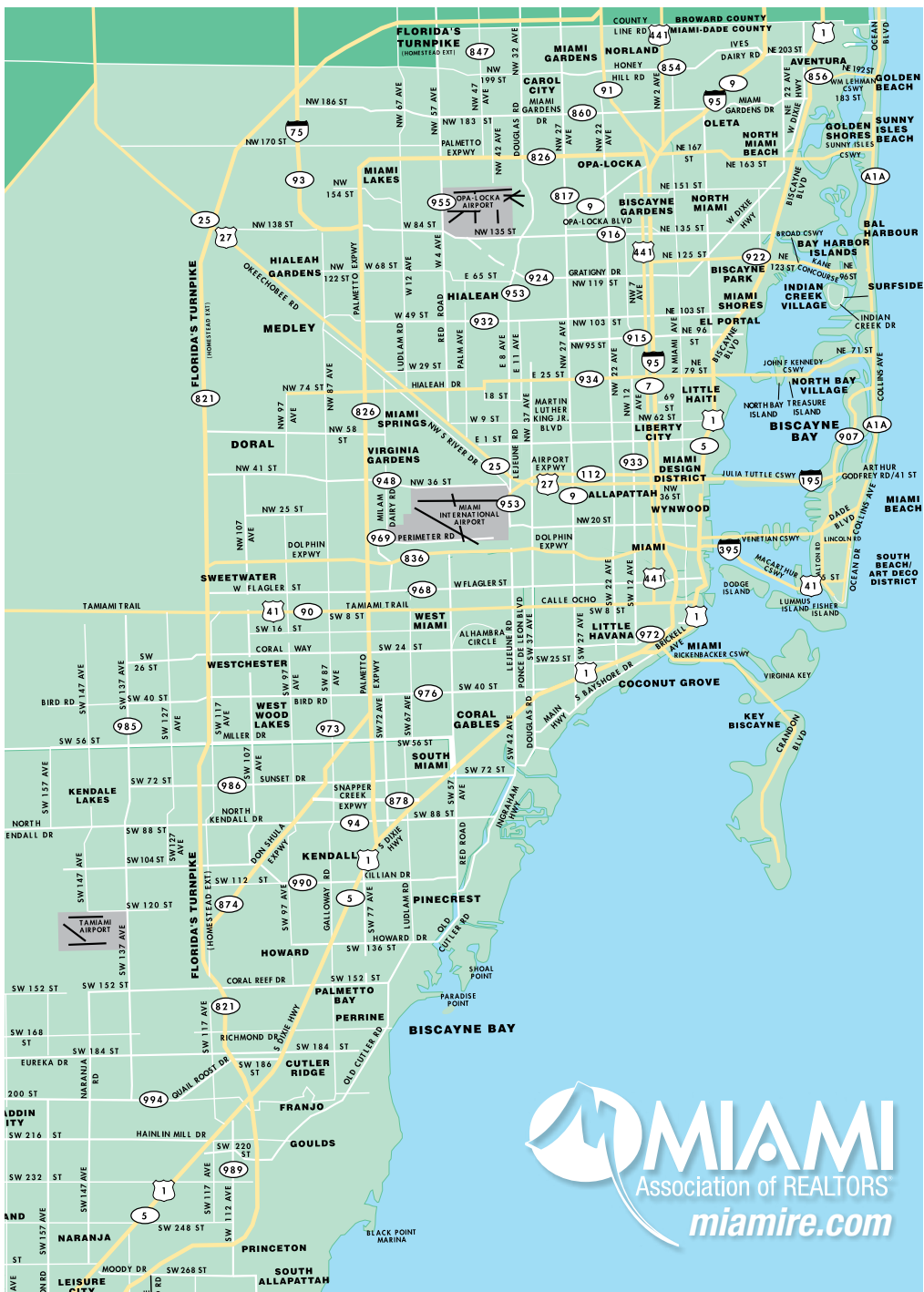
**Es una idea genial para vivir, trabajar y jugar en Broward!**

**BrowardCouncil.com**



**BROWARD  
COUNCIL**  
of the MIAMI Association of REALTORS®

# Miami-Dade County Map



**MIAMI**  
Association of REALTORS®  
[miamire.com](http://miamire.com)