



EDICIÓN INTERNACIONAL

abril 2013

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

miamire.com

Miami... Fortalecimiento del Mercado Inmobiliario



Natascha Tello
2013 Chairman of the Board
Keller Williams Realty Partners SW
natascha@telloteam.com



Liza E. Mendez
2014 Chairman of the Board
Pedro Realty International
liza@pedrorealty.com

Segundo Año que Las Ventas de Viviendas en Miami Baten Récords

Las ventas de viviendas en Miami establecieron un nuevo récord en el año 2012, superando el récord anterior establecido en el 2011 e incluso a la altura del auge inmobiliario en el año 2005, de acuerdo con la MIAMI Association of REALTORS, que representa 27,000 agentes inmobiliarios, y el sistema local de Servicio de Listados Múltiples (MLS). El mercado inmobiliario en Miami cimentó un repunte significativo en el año 2012, mientras los precios tuvieron una apreciación de dos dígitos y las ventas crecieron a pesar de la escasez de viviendas.

El mercado inmobiliario de Miami ha superado incluso las expectativas más optimistas, superando a la nación y recuperándose más rápido y más fuerte que cualquier otro mercado en los EE.UU. Una fuerte demanda de los compradores doméstico e internacionales y los inversionistas promovieron un récord de ventas que dio lugar a una rápida absorción del exceso de inventario y aumentos en los precios de la vivienda. El mercado del Sur de la Florida una vez más se fortaleció en el año 2012, cuando vio una valoración de doble dígitos ocho meses antes de lo que el Economista Principal de la NAR Lawrence Yun había previsto.

Los precios de venta medianos de residencias en Miami han tenido aumentos de dos dígitos desde diciembre de 2011. Los precios de los condominios han registrado fuertes ganancias desde julio de 2011.

Los fundamentos del mercado actual crean oportunidades tanto para los compradores como para los vendedores. Mientras que muchos propietarios han recuperado el capital perdido durante la desaceleración en el mercado y ya pueden realizar ganancias si venden, los precios de venta promedio en Miami siguen a niveles históricamente bajos, a los niveles anteriores al auge.

Compradores Extranjeros Siguen Alimentando el Fortalecimiento

El mercado local ha experimentado una sólida actividad de ventas desde agosto de 2008, mientras que el mercado en el resto de los EE.UU. se ha quedado atrás. Siempre el mercado tope para los compradores extranjeros, Miami continúa beneficiándose de la actividad de compra internacional. Pero el interés de los extranjeros no es el único factor generando demanda por las propiedades locales. Miami sigue siendo uno de los principales mercados para personas buscando viviendas de vacaciones y, segundas viviendas, para los baby boomers, y para aquellos que migran desde otros estados.

Buen Momento Para Comprar

Mientras que Miami ha sentido los efectos de los cambios económicos en los últimos años, algunas de las cosas que no han cambiado son los atributos naturales y las comodidades que siempre han atraído a los residentes de EE.UU., a los compradores de segundas viviendas y de viviendas de vacaciones, los inmigrantes y los inversores.

- Ubicación estratégica entre América Latina y Europa
- Cultura internacional y una red de servicios con un ambiente multilingüe que no se ve en ninguna otra parte de EE.UU.
- Un estilo de vida envidiable, incluyendo hermosas playas, entretenimiento, tiendas, restaurantes, y las oficinas centrales de muchas empresas internacionales
- Un clima perfecto durante todo el año para practicar deportes al aire libre

Ahora más que nunca Miami ofrece un inigualable estilo en medio de una refrescante cultura global. Estos factores seguirán atrayendo comercio interior y exterior y compradores extranjeros a Miami a diferencia de cualquier otro mercado. Estas son características que no cambiarán independientemente de la realidad del mercado, y que ayudan a fortalecer la economía local y al mercado inmobiliario incluso durante las fluctuaciones económicas. Se espera que Miami tenga mejores resultados que otros mercados de los EE.UU. en el futuro.

Algo para todos los gustos

Miami ofrece inmuebles para todo tipo de comprador: ya sean nuevos residentes, compradores de segundas viviendas y viviendas para vacaciones, compradores internacionales, o inversores. ¡Todos los precios, ubicaciones, y tipos de propiedades están cubiertos!

“Market Focus” de MIAMI

El reporte “Market Focus” de MIAMI ofrece todos los informes distribuidos a la prensa mensualmente, incluyendo las ventas de las viviendas existentes, las ventas trimestrales y otra información pertinente del mercado en los condados Miami-Dade y Broward. Visite www.miamire.com para acceder información sobre el mercado o para recibir informes a través del correo electrónico, envíe sus datos a lynda@miamire.com.



Fernando I. Martinez

2013 Residential President

FM Realty Corp.

fernando@fmrealtycorp.com

Francisco Angulo

2014 Residential President

Coldwell Banker RESI R.E.

franciscoangulo@aol.com



Actualización del Mercado Residencial en Miami

El mercado inmobiliario de Miami empezó este año fuerte, con aumento en las ventas y los precios. El exceso de inventario local se ha absorbido a un ritmo récord, años más rápido de lo esperado, lo que redundó en cantidades limitadas en 2011 y una escasez de viviendas en 2012 que persiste hoy.

La demanda sigue alimentando la apreciación de los precios

Las ventas de fin de año de las viviendas unifamiliares en el Condado de Miami-Dade aumentaron 7,9 por ciento a 11.463 en el año 2012 en comparación con 10.625 en 2011. Las ventas de condominios en 2012 aumentaron 1,2 por ciento, a 16.383 comparado a 16.187 en 2011.

En Miami, a fin de año el promedio de los precios de ventas aumentó 11 por ciento a \$188,000 para viviendas unifamiliares y 34 por ciento a \$147,000 para los condominios. Los precios de la vivienda incrementaron de nuevo en el primer trimestre, marcando 16 meses consecutivos de apreciación tanto para las viviendas unifamiliares como para los condominios. La media del precio de venta de los condominios, que ha aumentado en los últimos 20 meses, aumentó 24,6 por ciento a US\$162,000 en comparación con el año anterior y 4,5 por ciento en comparación con el trimestre anterior. El precio promedio de venta de viviendas unifamiliares aumentó un 17,5 por ciento a \$205,650 año sobre año 3,3 por ciento, en comparación con el trimestre anterior.

A pesar del aumento en los precios, la media del precio de venta en el área de Miami-Dade es aproximadamente lo que era en el año 2003. Además, Miami sigue siendo mucho más asequible que la mayoría de los mercados cuando se comparan los pagos mensuales de la hipoteca con los ingresos y hasta cuando se compara a otras ciudades de primera categoría e incluso a los mercados con menos comodidades y menos deseables estilos de vida.

Menos Ventas Urgentes

El porcentaje de las ventas, que ha disminuido de manera significativa en los últimos dos años, disminuye de nuevo en el 1T de 52.6 por ciento en 2012 al 42.4 por ciento en 2013. Las ventas urgentes siguen disminuyendo, ya que una fuerte demanda por propiedades de los bancos (REO) y la mejora proceso de las ventas cortas sigue dando dificultades de absorción y contribuyen a la apreciación de los precios.

Las Ventas en Efectivo Reflejan la Presencia de Compradores Internacionales

Aproximadamente el 67 por ciento del total de ventas en Miami son en efectivo, en comparación con 65,5 por ciento el año anterior. Dado que aproximadamente el 90 por ciento de los compradores extranjeros pagan en efectivo, esto refleja la mayor presencia de compradores internacionales en el mercado de Miami. En comparación las ventas en efectivo a nivel nacional representaron sólo el 32 por ciento de las transacciones.

Persiste Escasez del Inventario

El inventario de viviendas a la venta en el Condado de Miami-Dade descendió casi un 20 por ciento, de 14.641 a 11.862, en el año 2012. Desde agosto de 2008 cuando existían 43.000 viviendas a la venta, el inventario local ha disminuido más de 73 por ciento. Actualmente, existen 5.1 meses de inventario de viviendas unifamiliares y 5,9 meses de condominios en el mercado en Miami-Dade. Un nivel equilibrado de inventario varía entre seis y nueve meses.

Inventario de Viviendas en Miami-Dade - mayo 2013

Gama de Precios	Cantidad
\$149,999 or under	2,374
\$150,000 - \$199,999	1,084
\$200,000 - \$249,999	873
\$250,000 - \$299,999	982
\$300,000 - \$349,999	768
\$350,000 - \$399,999	764
\$400,000 - \$449,999	461
\$450,000 - \$499,999	538
\$500,000 - \$549,999	316
\$550,000 - \$599,999	341
\$600,000 - \$699,999	474
\$700,000 - \$799,999	347
\$800,000 - \$899,999	286
\$900,000 - \$999,999	227
\$1,000,000 or over	2,001
TOTAL	11,836

125 Nuevas Torres de Condominios propuestas para el Sur de la Florida mientras el mercado inmobiliario se recupera

Peter Zalewski
2013 Corporate Board of Directors
Condo Vultures® Realty LLC
Peter@CondoVultures.com



Por lo menos 125 nuevas torres de condominios de más de 17.000 unidades se han propuesto para la región de la costa del Sur de la Florida mientras el área de Miami-Dade, Broward y Palm Beach muestra cada vez más signos de recuperación de la devastadora caída del mercado inmobiliario en 2007, según CondoVultures.com.

El próximo boom de condominios en el Sur de la Florida está sucediendo en el momento que el inventario de bienes raíces residenciales está cerca de los niveles más bajos de los últimos tiempos.

En el segundo trimestre de 2013, el Sur de la Florida cuenta con 70 por ciento menos propiedades inmobiliarias residenciales en el mercado en comparación con el cuarto trimestre de 2008, cuando la economía de EE.UU. coqueteó con un colapso financiero.

Además, alrededor del 95 por ciento de los nuevos condominios construidos durante el último auge en el Sur de la Florida, que comenzó en 2003, se habían vendido cuando finalizó el año 2012. Al actual ritmo de ventas de obras nuevas, se podrían vender todas las unidades que se construyen actualmente el primer trimestre de 2014.

Es en este contexto que los constructores-tanto nacionales como internacionales - están inundando el Sur de la Florida para participar en lo que parece ser el nuevo boom de la construcción de la región.

En este momento, alrededor del 60 por ciento de los apartamentos propuestos están previstos por constructores del Sur de la Florida. El 40 por ciento restante de las unidades de condominios propuestos se planifican por constructores de sitios desde California hasta Nueva Jersey, Argentina al Canadá, y Hong Kong a Brasil.

A finales del segundo trimestre de 2013, se había construido por lo menos una nueva torre de condominios y 16 torres de condominios adicionales estaban en proceso de construcción en el Sur de la Florida. El trámite se ha presentado para seis torres más, lo que generó expectativas que la construcción podría comenzar en la segunda parte de 2013.

En un principio, la diferencia con este boom de construcción en el Sur de la Florida es que la preventa se está produciendo con compradores que se están comprometiendo a depósitos, que se pagarán en cuotas - de por lo menos el 50 por ciento de los precios de compra contratados.

Durante el último boom en el Sur de la Florida, que comenzó en el año 2003, los constructores solían aceptar depósitos de una vez de un 20 por ciento, algunos constructores pedían sólo el 10 por ciento, lo que llevó finalmente a una ola de especulación y a que los compradores perdieran sus depósitos cuando el mercado se derrumbó.

Muchos constructores sostienen que este compromiso de depósitos significativos esta vez debe servir para restringir a los especuladores y disminuir las posibilidades de otra caída como la del 2007.

Peter Zalewski es el director de la consultoría inmobiliaria Miami Condo Vultures. Zalewski, agente inmobiliario licenciado en la Florida desde 1995 y fundador de la RCV Realty y Condo Vultures Realty LLC, aconseja a los constructores, los prestamistas y los inversionistas institucionales.

Zalewski es miembro de la junta de directores corporativos de la MIAMI Association of Realtors.

“Boom” de Obra Nueva en el Sul de la Florida

Condado	Ciudad Principal en el Condado	Torres Propuestas	Unidades Propuestas
Miami-Dade	Miami	79	13,050
Broward	Fort Lauderdale	26	2,121
Palm Beach	West Palm Beach	20	1,903

origen: CraneSpotters.com



Judith Baker
2013 Broward President
Prudential Florida Realty
judithbaker@prudentialfloridarealty.com



Mark Sadek
2014 Broward President
The Keyes Co.
marksadek@keyes.com

Compra, Venta, 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.



Teresa King Kinney
 Chief Executive Officer
 MIAMI Association of REALTORS®
 tkinney@miamire.com

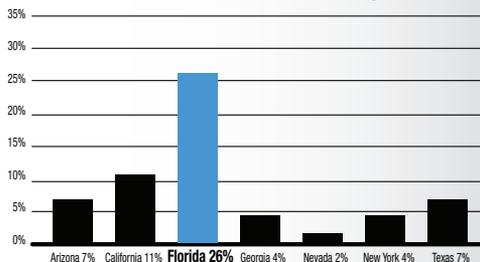
El Sur de la Florida De Nuevo Mercado Principal para Compradores Extranjeros

Las Ventas Internacionales Alimentan un Año Récord para la Propiedades Inmobiliarias Locales

Repentino Aumento de Las Ventas a Extranjeros en Miami

El Perfil de Actividad Internacional de Compras de de Viviendas 2012 otra vez clasificó a la Florida en unos de los rangos más altos entre los estados de la nación para compradores extranjeros con el 26 por ciento de todas las ventas internacionales. Mientras que la cuota del mercado de la Florida disminuyó ligeramente de año a año, la demanda de los compradores internacionales y los inversores en Miami y el Sur de la Florida aumentó en 2012.

2012 - Percent of International Sales by State



El 2012 Perfil Internacional de Compradores de Casas en la Florida indica que aproximadamente el 19 por ciento de todas las ventas en la Florida son a los extranjeros no residentes. En contraste, las ventas internacionales sólo representan el 4.8 por ciento de todas las transacciones. El total de las ventas residenciales en la Florida en los 12 meses que terminaron en junio 2012 fueron de \$58 Billón, y las ventas a los extranjeros se estima en \$10.7 Billón.

El estudio confirma que la actividad de ventas internacionales en la Florida se intensifica con un 49 por ciento de Realtors reportando un aumento de comercio internacional.

Sur de la Florida: Conexión Global

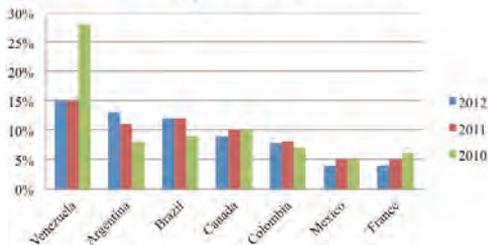
No es de sorprender que el área de Miami/Fort Lauderdale está atrayendo el mayor porcentaje de compradores extranjeros en el estado. Según el estudio, el 42,9 por ciento de todas las ventas internacionales de la Florida se hicieron en el Sur de la Florida, cerca de un aumento de 13 por ciento respecto al año anterior. Solamente Miami-Miami Beach representa el 31,3 por ciento de todas las ventas internacionales de la Florida, seguido por Fort Lauderdale, con el 11.6 por ciento.

Destinos Principales en la Florida para los Compradores Extranjeros de Viviendas

MetroArea	Percent
Miami-Miami Beach	31.3
Fort Lauderdale	11.6
Orlando-Kis s immee	8.9
Bradenton-Saras ota-Venice	8.1
Palm Beach	6.5
Cape Coral-Fort Myers	5.6
Tampa-St. Petersburg-Clearwater	5.6
Naples-Marco Island	4.8
Port St. Lucie	3.0
Jacksonville-St. Augustine	1.7
Deltona-Daytona Beach-Ormond	1.1
Gainesville	0.8
Sebastian-Vero Beach	0.8
Ocala 0.5 Tallahassee	0.3
Lakeland-Winter Haven	0.2
Panama City-Lynn Haven	0.2
Pensacola-Ferry Pass-Brent	0.2
Other	9.2

Las principales regiones de origen de los compradores de viviendas en Miami-Miami Beach son América Latina (70 por ciento), Europa Occidental (18 por ciento) y Norte América, Europa y Asia (cada uno con 3 por ciento). Los principales países de origen son Venezuela (16 por ciento), Argentina (15 por ciento), Brasil (14 por ciento), Colombia (6 por ciento), y Francia y Perú (5 por ciento).

2012 - Top Markets in Miami



Tenga acceso a todos los Global Market Reports

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



Deborah Boza-Valledor

COO & Chief Marketing Officer
MIAMI Association of REALTORS®
deborah@miamire.com

Miami atrae cada vez más consumidores globales

El Sur de la Florida, es el área preferida del país para los compradores inmobiliarios internacionales, sigue atrayendo cada vez más la atención de los consumidores de todo el mundo, según el MIAMI Association of Realtors que tiene 27,000 miembros. Los países principales de donde los consumidores están buscando propiedades en Miamire.com en marzo 2012 en comparación con marzo 2013:

2013 marzo

1. Estados Unidos
2. Canadá
3. Brasil
4. Colombia
5. Venezuela
6. Argentina
7. Francia
8. La India
9. Alemania
10. Ecuador

2012 marzo

1. Estados Unidos
2. Canadá
3. Brasil
4. Francia
5. Venezuela
6. Colombia
7. Argentina
8. España
9. Reino Unido
10. La India

A nivel nacional, el área de Miami-Fort Lauderdale es uno de los mercados más importantes para la mayoría de los países que buscan propiedades en EE.UU. De acuerdo a Realtor.com®, (fuera de los EE.UU.) los principales países donde los consumidores globales más dedicados a Realtor.com® &

Realtor.com® Internacional en enero 2013 fueron:

- ***Canadá:** Las Vegas, Fort Lauderdale, Orlando, Detroit, Nápoles
- ***REINO UNIDO:** Los Ángeles, Orlando, Miami, Houston, Las Vegas
- ***Alemania:** San Antonio, Los Ángeles, Cape Coral, Miami, Las Vegas
- **Australia:** Nueva York, Los Ángeles, Las Vegas, Houston, Detroit,
- **Japón:** San Diego, Alpharetta, Las Vegas, San Diego, San Antonio
- **México:** San Diego, El Paso, Laredo, San Antonio, Las Vegas
- **India:** Los Ángeles, Orlando, Chicago, Dallas, Houston
- ***Brasil:** Orlando, Miami, Boca Ratón, Fort Lauderdale, Miami Beach

- **China:** Detroit, Los Ángeles, Irvine, Las Vegas, Orlando
- ***Francia:** Chicago, Miami, Los Ángeles, Miami Beach, San Diego
- ***Federación de Rusia:** Los Ángeles, Miami, Orlando, Nueva York, Detroit
- **Corea del Sur:** Las Vegas, Irvine, Los Ángeles, San Antonio, Columbus
- ***Italia:** Miami, Los Ángeles, Miami Beach, New York, San Diego
- ***Países Bajos:** Los Ángeles, Miami, Nueva York, Houston, Las Vegas
- ***Suiza:** Miami, Las Vegas, Los Ángeles, San Diego, Raleigh
- ***España:** Miami, Los Ángeles, Nueva York, Las Vegas, San Diego
- ***Irlanda:** Los Ángeles, Nueva York, Orlando, Chicago, Miami
- ***Suecia:** Los Ángeles, Detroit, Parques (FL), Miami, Fort Lauderdale
- ***Bélgica:** Los Ángeles, Miami, Las Vegas, Naperville (IL), Orlando
- **Filipinas:** Las Vegas, Saint Paul (MN), Indianápolis, Los Ángeles, Henderson (NV)

*País con Miami y Fort Lauderdale como búsquedas más frecuentes.

Basado en el 2012 Informe sobre la situación del mercado internacional de Miami, Miami atrae a un número significativo de compradores procedentes de países no reflejados en la búsqueda de propiedades en las clasificaciones anteriores, incluyendo a Venezuela, Colombia, Argentina, Perú y Ecuador.

Miami es la 2da Ciudad Más Buscada de EE.UU. por los Consumidores Internacionales

Miami ocupa el segundo lugar sólo detrás de Los Ángeles entre las diez ciudades más buscadas EE.UU. por los consumidores fuera de EE.UU. a lo largo de todo el mes de Marzo 2013. Fort Lauderdale ocupa el octavo lugar. Si los mercados de Miami-Fort Lauderdale fueran combinados, el ranking sería aún mayor.



Michael Silver
2013 Commercial President
CBRE
Michael.silver@cbre.com



Edward J. Redlich
2014 Commercial President
ComReal Miami, Inc.
ERedlich@ComReal.com

Sur de la Florida Comercial Fuerte, Superando a la Nación

La fortaleza y flexibilidad de Miami en el mercado de bienes raíces comerciales es notable. Los mercados industriales, ventas al menudeo y multifamiliares son muy fuertes y superan significativamente a la nación. Una reactivación de la economía local junto con el continuo turismo internacional y las inversiones inmobiliarias ha sostenido la increíble energía del mercado del Sur de la Florida.

Las tasas vacantes de la inmobiliaria industrial, por ejemplo, son cuatro puntos porcentuales por debajo de la media nacional, con un 5.6 por ciento en comparación con 9.6 por ciento. Esto es debido a la falta de nuevo inventario y dinamismo de la producción industrial en torno a los aeropuertos y los puertos de Miami. Sólo el Sur de California, otro puerto, tiene una menor tasa de vacantes industrial que Miami en los 54 mercados metropolitanos seguidos en febrero de 2013 en el informe publicado por la National Association of REALTORS y REIS.

“Miami se encuentra en una posición única porque la industria está mejorando, mientras que al mismo tiempo nos estamos beneficiando de la expansión del Canal de Panamá”, dijo Michael Silver RCA MIAMI Presidente y corredor industrial de CBRE durante más de 30 años.

Por otra parte, Miami es una de las 10 áreas con las tasas más bajas de vacantes en propiedades de venta al por menor, con 7 por ciento en comparación con el promedio nacional de 10.7 por ciento. Los compradores internacionales se sienten como en casa con marcas

globales como LMVH Moët Hennessy que ha expandido sus operaciones recientemente en Miami. La posición de Miami como una ciudad internacional se realiza cuando empresas de primera categoría acuden a un centro establecido pero que va en aumento. El mercado de empleo sólido ha alentado a los consumidores a gastar en otros ámbitos, como restaurantes, bienes para la casa y mejoras para el hogar.

Multifamiliar es otro sector comercial en Miami que le está superando a la nación. Con tasas de vacantes por debajo de 4 por ciento, Miami tiene una fuerte demanda de viviendas, alimentando el aumento de los alquileres. Este es un segmento particularmente fuerte a nivel nacional en función de las tasas históricas, lo que refleja un sólido desempeño en el mercado local. Muchos de los ex-propietarios que perdieron sus hogares durante la desaceleración y aún no están en condiciones de comprar han optado por alquilar. Algunos de estos inquilinos pronto empezaran a comprar condominios o viviendas unifamiliares mientras el mercado se fortalece, mejoran su puntuación de crédito, y aumentan los alquileres haciendo que sea más atractiva la idea de comprar una vivienda.

Igual que los bienes raíces residenciales en el Sur de la Florida, los mercados comerciales también se han visto reforzados por una mejora de la economía, la inversión extranjera y la posición de Miami a nivel mundial. Se espera que continúen su impulso ascendente los segmentos comerciales, en particular las viviendas multifamiliares, las industriales y al por menor, dentro del futuro previsible

Mercado Comercial - 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/>



Recursos para Los Compradores Internacionales

Vaya a http://www.miamire.com/international_buyers

Lynda Fernandez

Senior VP of Public Relations
& International

MIAMI Association of REALTORS®

lynda@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.

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 Reservas.

Y Vea Miami en Vivo.

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

Compre la "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/externo> 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.

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



Broward County Map



BROWARD COUNCIL

of the MIAMI Association of REALTORS

