



INTERNATIONAL  
EDIZIONE  
marzo 2014

*Uno stile di vita  
Come nessun altro*



[miamire.com](http://miamire.com)

# Miami... Potenziamento di un mercato virtuoso



**Liza E. Mendez**

2014 Chairman of the Board  
Pedro Realty International  
[liza@pedrorealty.com](mailto:liza@pedrorealty.com)



**John Dohm**

2015 Chairman of the Board  
Infinity Commercial Real Estate  
[john@jdohm.com](mailto:john@jdohm.com)

## Terzo anno da record per le vendite di case a Miami

Le vendite di case a Miami hanno registrato un nuovo record nel 2013, superando il record precedente stabilito nel 2012 ed anche il livello del boom immobiliare del 2005 come stabilito dai 31.000 membri dall'associazione dei REALTORS® di Miami e dal sistema locale di Multiple Listing Service (MLS). Il mercato immobiliare di Miami ha continuato a rafforzarsi registrando un apprezzamento a doppia cifra ed un aumento delle vendite nonostante l'ancor limitata disponibilità immobiliare.

Il mercato immobiliare di Miami ha superato anche le più ottimistiche aspettative, registrando una prestazione maggiore rispetto a quella nazionale con una ripresa più veloce e più forte che negli altri mercati degli Stati Uniti. Una domanda crescente da parte di compratori ed investitori sia nazionali che internazionali ha alimentato il record di vendite portando un rapido assorbimento dell'eccesso di disponibilità immobiliare ed un aumento dei prezzi delle case.

Gli attuali fondamenti del mercato creano opportunità sia per gli acquirenti che per i venditori. Nonostante molti proprietari di immobili abbiano recuperato il proprio capitale perso durante la fase di contrazione del mercato e possano ora trarre profitto dalla vendita, il livello medio dei prezzi delle vendite a Miami sono rimasti agli storici bassi livelli del pre-boom.

### Gli acquirenti esteri continuano ad alimentare il rafforzamento

Dall'agosto 2008, il mercato locale ha registrato crescenti attività di vendita mentre l'andamento del mercato negli Stati Uniti è rimasto indietro. Costantemente il primo mercato per gli investitori esteri, Miami continua a beneficiare dalle attività di acquisto internazionale. Ma l'interesse estero non è il solo un fattore che genera la domanda per gli immobili locali. Miami resta il primo mercato per i compratori di case vacanza o di una seconda casa, per i figli del baby boom e per l'immigrazione netta dagli altri stati.

### Un ottimo momento per acquistare a Miami

Nonostante Miami abbia risentito degli effetti del cambiamento dei tempi di crisi economica durante gli ultimi anni, alcune delle cose che non sono cambiate

sono i servizi e le amenità naturali locali che hanno continuamente attratto i flussi migratori dei residenti negli Stati Uniti, i compratori di case vacanza o seconde case, gli immigrati e gli investitori da più di un secolo:

- Strategica posizione tra l'America Latina e l'Europa
- Cultura internazionale e rete multilingue di servizi ed un ambiente che non si vede in nessun altro posto degli Stati Uniti
- Invidiabile stile di vita di prima classe, comprese bellissime spiagge, divertimento, shopping, ristoranti e sedi centrali di aziende
- Clima perfetto tutto l'anno per sport all'aria aperta e svago

Ora più che mai Miami offre uno stile di vita senza precedenti in una fresca cultura globale. Questi fattori continueranno ad attirare il commercio e i compratori nazionali e stranieri a Miami rispetto a qualsiasi altro mercato nel prossimo futuro. Queste sono caratteristiche che non cambieranno indipendentemente dalla performance di mercato ed aumenteranno il rafforzamento dell'economia e del mercato immobiliare locale anche durante le fluttuazioni economiche. Ci si aspetta che Miami supererà la performance degli altri mercati degli Stati Uniti nel prossimo futuro.

### Qualcosa per chiunque

Miami offre immobili per tutte le tipologie di compratori, siano essi nuovi residenti, compratori di case vacanza o seconde case, acquirenti internazionali o investitori. Sono inclusi tutti i prezzi di vendita, le posizioni ed i tipi di proprietà.

### Il MIAMI Market Focus

La relazione MIAMI Market Focus dispone di tutti i comunicati stampa distribuiti ai media su base mensile, comprese le vendite attuali delle case, le vendite trimestrali, ed altre informazioni di mercato pertinenti, per le contee di Miami-Dade e Broward. Visita [SFMarketIntel.com](http://SFMarketIntel.com) per accedere alle relazione del Market Focus ed altre informazioni di mercato o scrivi una mail a [Lynda@miamire.com](mailto:Lynda@miamire.com) per ricevere il Market Focus via mail.

**Francisco Angulo**

2014 Residential President  
Coldwell Banker RESI R.E.  
franciscoangulo@aol.com

**Christopher Zoller**

2015 Residential President  
EWM, Inc.  
zoller.c@ewm.com



# Ultime notizie sul mercato residenziale di Miami

Il mercato immobiliare di Miami ha iniziato il 2014 in modo convincente con forti vendite, prezzi in salita ed offerte limitate. L'eccesso della presenza immobiliare locale è stato assorbito ad un ritmo record, anni luce più veloce di quanto previsto, date le offerte limitate del 2011 e la svendita di case del 2012. Nel 2013, finalmente la giacenza incominciò ad aumentare ma la domande superava ancora di gran lunga l'offerta.

## L'evidente domanda continua ad alimentare un forte aumento dei prezzi

Dalla fine dello scorso anno sono aumentate le vendite delle case indipendenti nella contea di Miami-Dade del 12,5% arrivando a 12.901 da 11.463 del 2013. Nel 2013 le vendite di condomini erano aumentate del 4,6% arrivando a 17.140 rispetto alle 16.383 del 2012,

Il mercato di Miami continua a rafforzarsi. Durante il primo trimestre del 2014 ci sono state 6.752 vendite di case e condomini nella contea di Miami-Dade, con un incremento del 3,8% rispetto al primo trimestre del 2013. Le vendite di case indipendenti o villette sono aumentate del 7,4% arrivando a 2.893 mentre le vendite di condomini sono aumentate dell'1,3% arrivando a 3.859.

Nel primo trimestre, il prezzo medio delle vendite per le case nella contea di Miami-Dade era di 230.000\$, un incremento dell'11,8% rispetto all'anno precedente. Il prezzo medio delle vendite dei condomini è salito del 15,7% arrivando a 187.500\$ nel primo trimestre rispetto allo scorso anno. Gli aumenti dei prezzi nel primo trimestre segnano il nono trimestre consecutivo di crescita sia per le case indipendenti/villette sia per i condomini.

Nonostante il rafforzamento dei prezzi, il prezzo medio delle vendite nella contea di Miami-Dade è approssimativamente pari a quello del 2003. Inoltre, Miami rimane più conveniente rispetto alla maggior parte dei mercati statunitensi quando si confrontano i pagamenti mensili dei mutui rispetto al reddito, con altre città di prima classe ed anche con mercati con minor numero di servizi e stili di vita meno desiderabili.

## Sempre meno vendite difficoltose

La percentuale di vendite difficoltose, diminuita significativamente durante gli ultimi tre anni, ha continuato a diminuire ancora nel primo trimestre dal 50 % del 2013 al 40% del 2014. Le vendite difficoltose

continuano a diminuire data la forte domanda delle proprietà possedute dalle banche (ROE) ed il migliorato trattamento delle vendite allo scoperto che permettono un continuo assorbimento delle inserzioni in difficoltà e contribuiscono all'incremento dei prezzi.

## Le vendite in contanti riflettono la presenza di acquirenti internazionali

A Miami, il 61% del totale delle vendite concluse sono in contanti rispetto al 66% dello scorso anno. Dato che circa il 90% degli acquirenti esteri paga in contanti, ciò riflette una più cospicua presenza di compratori internazionali nel mercato di Miami. Per contro, le vendite nazionali in contanti contano solo per il 33 % delle transazioni.

## Persiste una mancanza di inventario

Nel primo trimestre le inserzioni attive nella contea di Miami-Dade erano pari ad un totale di 16.879 rappresentando un incremento del 29,2%. Secondo gli attuali prezzi di vendita, l'attuale presenza sul mercato è pari a 5,6 mesi di presenza per le case indipendenti e 7,5 per i condomini. Un mercato in equilibrio tra acquirenti e venditori offre tra i sei ed i nove mesi di fornitura di scorte.

## L'inventario attivo di Miami-Dade - Primo trimestre 2014

| Price Range           | Quantity      |
|-----------------------|---------------|
| \$149,999 or under    | 3,152         |
| \$150,000 - \$199,999 | 1,532         |
| \$200,000 - \$249,999 | 1,225         |
| \$250,000 - \$299,999 | 1,458         |
| \$300,000 - \$349,999 | 1,104         |
| \$350,000 - \$399,999 | 1,142         |
| \$400,000 - \$449,999 | 731           |
| \$450,000 - \$499,999 | 762           |
| \$500,000 - \$549,999 | 419           |
| \$550,000 - \$599,999 | 477           |
| \$600,000 - \$699,999 | 602           |
| \$700,000 - \$799,999 | 417           |
| \$800,000 - \$899,999 | 345           |
| \$900,000 - \$999,999 | 301           |
| \$1,000,000 or over   | 2,348         |
| <b>TOTAL</b>          | <b>16,015</b> |

# 202 nuovi grattacieli condominiali proposti per il Sud della Florida con la ripresa del mercato immobiliare

**Peter Zalewski**  
2013 Corporate Board of Directors  
Condo Vultures® Realty LLC  
[Peter@CondoVultures.com](mailto:Peter@CondoVultures.com)



Secondo quanto riportato da CraneSpotters.com, sono stati proposti almeno 202 nuovi grattacieli condominiali con più di 28.375 unità alle regioni costiere del Sud della Florida come le tre contee di Miami-Dade, Broward e Palm Beach che mostrano sempre più segni di ripresa dal devastante crollo del mercato immobiliare del 2007.

Il prossimo boom condominiale del Sud della Florida sta avvenendo nel momento in cui i livelli delle giacenze immobiliari residenziali sono vicini ai loro più bassi livelli della memoria recente.

A partire dagli inizi del 2014, il Sud della Florida ha sul mercato circa il 61% in meno di proprietà immobiliari residenziali rispetto ai quattro trimestri del 2008, quando l'economia statunitense flirtava con un tracollo finanziario.

In aggiunta, circa il 97% dei nuovi condomini costruiti durante l'ultimo boom del Sud della Florida, che iniziò nel 2003, sono stati venduti a partire dalla fine del 2013. All'attuale ritmo di vendite dei nuovi condomini, tutte le unità dei costruttori potrebbero essere vendute entro la prima metà del 2015.

E' per questo scenario che i costruttori nazionali ed internazionali stanno inondando il mercato del Sud della Florida, per prender parte in quello che si preannuncia essere il più recente boom edilizio della regione.

A questo punto, circa il 60% delle unità condominiali proposte vengono pianificate da costruttori del Sud della Florida. Il restante 40% delle unità condominiali proposte vengono pianificate da costruttori provenienti da posti che vanno dalla California al New Jersey, dall'Argentina al Canada e da Hong Kong al Brasile.

A partire dal primo trimestre del 2014, almeno 5 nuovi grattacieli condominiali sono stati completati ed altri 58 grattacieli condominiali si stanno costruendo nel Sud

della Florida. E' stato presentato il piano di lavoro per altri grattacieli, aumentando le aspettative sul possibile inizio delle costruzioni per la seconda metà del 2014.

All'inizio, la differenza con questo boom condominiale nel Sud della Florida sta nel fatto che le prevendite stanno avendo luogo con compratori che si impegnano con depositi di denaro, da pagare a rate, di circa minimo il 50% del prezzi d'acquisto concordato.

Durante l'ultimo boom condominiale del Sud della Florida iniziato nel 2003, dei costruttori generalmente raccoglievano il deposito del 20% in denaro, in un'unica soluzione, altri chiedevano solo il 10%, cosa che alla fine, ha portato ad un'ondata di speculazioni e gli acquirenti incamerarono i loro depositi quando il mercato crollò.

Molti sviluppatori sostengono che questo ingente impegno di deposito di denaro questa volta dovrebbe essere utile per limitare gli speculatori e per diminuire le probabilità di un altro crollo come quello del 2007.

Peter Zalewski è il responsabile della società di consulenza immobiliare Condo Vultures di Miami. Zalewski, un professionista immobiliare abilitato in Florida dal 1995 e fondatore del CVR Realty and Condo Vultures Realty LLC, consiglia costruttori, finanziatori ed investitori istituzionali.

Zalweski è membro del consiglio di amministrazione dell'associazione degli agenti immobiliari di Miami

## Boom condominiale pre-costruzione del Sud della Florida

| Contea     | Città Più grande della Contea | Proposta Grattaciolo | Unità Proposte |
|------------|-------------------------------|----------------------|----------------|
| Miami-Dade | Miami                         | 139                  | 22,130         |
| Broward    | Fort Lauderdale               | 33                   | 3,598          |
| Palm Beach | West Palm Beach               | 30                   | 2,652          |

Source: CraneSpotters.com





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

**Christopher Tello**  
2015 Broward President  
Keller Williams Realty Partners SW  
sold@telloteam.com



# Spese d'acquisto, di vendita, di Manutenzione ed affitti

## ACQUISTI

### Costi di stipula

Di solito i costi di stipula variano da 1,2% al 3,5% del prezzo totale di vendita. I costi di stipula possono comprendere, ma non sono limitati a: costi a titolo assicurativo, a titolo di ricerca, spese forensi, spese di deposito di garanzia, spese notarili, spese per la preparazione dei documenti, spese per perizie, spese di approvazione, spese di bonifico, tasse sulla proprietà ed assicurazione per alluvioni ed assicurazione sui proprietari della casa (ove richiesto).

### Finanziamento

Nel mercato attuale, la maggior parte dei prestatori di denaro statunitensi generalmente richiede solo un acconto del 30% agli acquirenti stranieri per ottenere un mutuo ipotecario. Con un acconto del 50%, i tassi del mutuo diventano più agevolati ed i termini possono essere migliori (es. meno documentazione, meno costi ed una più facile sottoscrizione).

### Tasse sulla proprietà

Nella contea di Miami-Dade la somma totale delle tasse sulla proprietà di solito si aggira intorno all'1,8% - 2,7% del valore stimato della proprietà, ma può variare in base alla municipalità e ad altri fattori.

### Cambio valuta e pagamenti internazionali del mutuo ipotecario

Le commissioni di negoziazione e trasferimento di denaro possono essere un po' alte quando si utilizzano banche o finanziarie per mutui ipotecari. L'utilizzo di specialisti in pagamenti internazionali e cambi valuta possono assicurare i migliori tassi possibili e il pagamento può arrivare quando e dove se ne abbia necessità.

## VENDERE

### Tasse sulla plusvalenza per i venditori

Le tasse sulla plusvalenza si applicano solo quando si vende e sono coperte dal FIRPTA (atto sulle tasse sugli immobili da investimenti esteri) che autorizza l'Agenzia delle Entrate statunitensi (IRS) ad applicare un'imposta sul reddito alla fonte agli stranieri non residenti e sugli interessi immobiliari alle aziende internazionali che vendono. Quando una persona fisica o giuridica compra un immobile di interesse negli Stati Uniti da uno straniero non residente o da un'azienda, esso deve versare il 10% dell'ammontare realizzato ma ci sono delle eccezioni, come, ad esempio, una proprietà utilizzata come

residenza personale con un prezzo d'acquisto che non eccede i 300.000 dollari statunitensi. Prima di mettere la proprietà sul mercato i venditori devono compilare il modulo IRS 8288, che può esser fatto da un consulente fiscale. Sono sempre disponibili e pronti consulenti fiscali che parlano un linguaggio variegato e che posseggono una vasta esperienza e competenza.

## POSSESSO

### Spese di mantenimento dell'associazione dei proprietari di case e condomini (HOA)

Quando si considerano le spese di mantenimento, è importante ricordare che i condomini statunitensi e le HOA generalmente offrono molti più servizi rispetto a quelli di altre nazioni. Le proprietà del Sud della Florida offrono molti più servizi che in molti altri posti degli Stati Uniti, incluse piscine, stanze per la palestra, campi da tennis, garage per le auto, servizi di sicurezza e molti altri. Questi servizi, nell'insieme, diventano valori aggiunti così come le prestazioni che si hanno durante il periodo di proprietà ed al momento della vendita. Le spese del condominio e del HOA possono includere molti o tutti i seguenti aspetti e possono variare in base ai servizi offerti, all'età della proprietà ed al numero di proprietari che dividono i costi: costi di assicurazione, costi per l'elettricità delle aree comuni, spese per la pulitura delle fogne dell'acqua, spese per la rimozione dei rifiuti, spese per le piscine, spese per il mantenimento e l'equipaggiamento della palestra, spese di riparazione/manutenzione dell'immobile, del sistema idrico, delle fondamenta e della piscina, spese per la disinfestazione, spese per servizi di parcheggio e/o cameriere personale, servizi di spedizione, servizio in camera, concierge, la disponibilità del servizio in camera, servizio di fattorino, ristoranti interni e negozi.

### Speciali valutazioni

Se non sono disponibili i fondi per i grandi elementi di manutenzione (per esempio il tetto, l'aria condizionata), o per aggiornare e migliorare la proprietà, il costo può essere valutato in aggiunta al condominio regolare ed alle spese dell'HOA, per tutti i proprietari, in base alla loro percentuale di possesso.

# Il Sud della Florida ancora il primo mercato per gli acquirenti esteri

Le vendite internazionali alimentano il secondo record annuale consecutivo per l'immobiliare locale

**Teresa King Kinney**

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



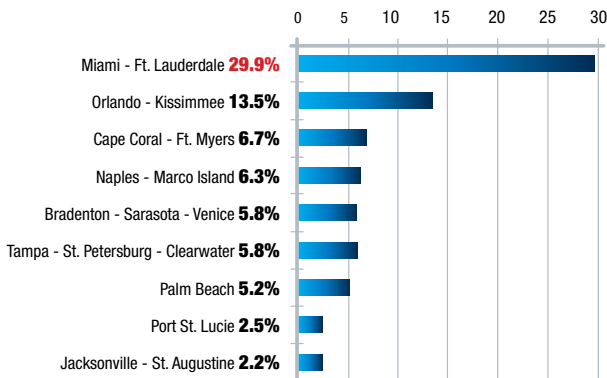
## Vendite internazionali di Miami, aumento degli investimenti nel 2013

Nel 2013, il profilo delle attività d'acquisto immobiliare internazionale ha di nuovo classificato la Florida come lo stato di gran lunga superiore nella nazione per acquirenti stranieri, totalizzando il 23% di tutte le vendite internazionali. Mentre la quota di mercato della Florida è diminuita leggermente anno dopo anno, nel 2013, la domanda da parte di compratori ed investitori internazionali a Miami e nel Sud della Florida è aumentata.

Nel 2013, il profilo dei compratori immobiliari internazionali ci indica come il totale delle vendite residenziali in Florida, nei 12 mesi terminati a giugno 2013, sia stato pari a 74 miliardi di dollari statunitensi e che il dato relativo alle vendite a stranieri è stato stimato pari a 6,4 miliardi di dollari statunitensi.

Lo studio conferma che l'attività di vendita internazionale si sta intensificando in Florida con il 63% degli agenti immobiliari che riportano un incremento degli affari internazionali.

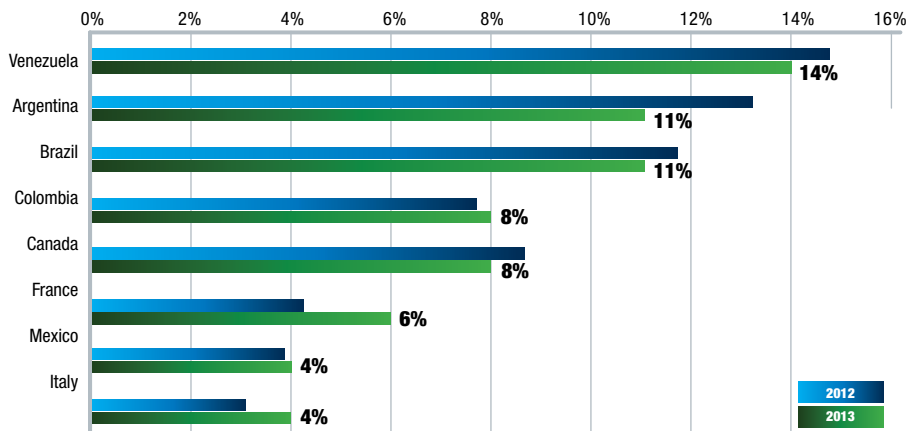
Le principali regioni di provenienza dei compratori di case a Miami-Miami Beach sono state l'America Latina (69%), L'Europa Occidentale (13%), il Canada (6%) e l'Asia (5%). Le principali nazioni di provenienza sono state il Venezuela (22%), l'Argentina (11%), il Brasile (10%), il Perù (9%) ed il Canada e la Colombia (6%).



## Sud della Florida: Punto focale globale

Non ci sorprende che l'area di Miami/Fort Lauderdale sia di gran lunga l'area con la più alta percentuale di acquisti di case da parte di stranieri di tutto lo stato. Secondo lo studio, il 29,6% delle vendite internazionali in Florida sono avvenute nel sud della Florida.

Accedi alle relazioni globali di mercato (Global Market Reports)  
[SFMarketIntel.com](http://SFMarketIntel.com)





## Deborah Boza-Valledor

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

# L'immobiliare di Miami aumenta attraendo com- pratori da tutto il mondo

Il sud della Florida, la principale area della nazione per acquirenti immobiliari internazionali, continua ad attrarre sempre più l'attenzione di compratori provenienti da tutto il mondo, secondo quanto riportato dai 30.000 membri dell'associazione degli agenti immobiliari di MIAMI. Nel febbraio 2014, le principali nazioni di origine dei compratori in cerca di proprietà nel Sud della Florida, rispetto al febbraio 2013, su [miamire.com](http://miamire.com) sono state:

### Febbraio 2014

1. Brasile
2. Colombia
3. Canada
4. India
5. Argentina
6. Venezuela
7. Bolivia
8. Francia
9. Regno Unito
10. Russia

### Febbraio 2013

1. Brasile
2. Colombia
3. Canada
4. Venezuela
5. Argentina
6. Francia
7. Spagna
8. Perù
9. Regno Unito
10. India

A livello nazionale, l'area di Miami-Fort Lauderdale è sempre uno dei mercati principali per la maggior parte dei paesi, con i più alti livelli di classifica riguardo la ricerca di immobili negli Stati Uniti. Secondo il Realtor.com®, le principali nazioni (al di fuori degli Stati Uniti) dove i compratori di tutto il mondo sono stati più attivi su Realtor.com® & Realtor.com® International nel marzo 2013 sono stati:

- **\*Canada:** Detroit, Las Vegas, [Fort Lauderdale](#), Los Angeles, [Miami](#)
- **\*Regno Unito:** Los Angeles, Houston, Orlando, New York, Atlanta
- **\*Australia:** Detroit, Los Angeles, New York, Las Vegas, San Francisco
- **\*Irlanda:** Washington, Los Angeles, New York, Chicago, Las Vegas
- **\*Brasile:** [Miami](#), Orlando, Los Angeles, [Fort Lauderdale](#), [Miami Beach](#)
- **\*India:** New York, Los Angeles, Dallas, Chicago, Las Vegas
- **\*Germania:** Los Angeles, Colorado Springs, [Miami](#), San Antonio, Detroit
- **\*Giappone:** San Diego, Honolulu, Los Angeles, Jacksonville, Oahu
- **\*Messico:** San Diego, San Antonio, Laredo, [Miami](#), El Paso
- **\*Francia:** [Miami](#), Los Angeles, Detroit, [Miami Beach](#), New York

- **\*Cina:** Los Angeles, Detroit, San Francisco, Irvine, Chicago
- **\*Italia:** [Miami](#), Detroit, New York, Los Angeles, [Miami Beach](#)
- **\*Olanda:** Detroit, Los Angeles, New York, [Miami](#), Las Vegas
- **\*Filippine:** Ashland (AL), Las Vegas, Los Angeles, Houston, Beverly Hills
- **\*Sud Corea:** Los Angeles, Irvine, Las Vegas, San Antonio, Atlanta
- **\*Spagna:** [Miami](#), New York, Los Angeles, Detroit, Chicago
- **\*Federazione di Russia:** [Miami](#), New York, Los Angeles, Detroit, Chicago
- **\*Svezia:** Los Angeles, New York, [Miami](#), [Fort Lauderdale](#), Detroit
- **\*Svizzera:** [Miami](#), Los Angeles, Detroit, [Fort Lauderdale](#), Naples
- **\*Polonia:** Detroit, Los Angeles, New York, Chicago, [Miami](#)

\*Nazioni nelle quali Miami o Fort Lauderdale è risultato primo nelle ricerche.

Sulla base di quanto riportato nella relazione internazionale di mercato di Miami del 2013, Miami attira un significativo numero di compratori provenienti da nazioni che non sono indicate nella classifica delle ricerche delle proprietà sopra, e comprendono il Venezuela, la Colombia, l'Argentina, il Perù e l'Ecuador.

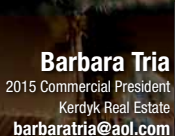
## Miami la seconda città degli Stati Uniti più ricercata dai compratori internazionali

Miami è arrivata seconda solo dopo Los Angeles tra le prime dieci città americane complessivamente più ricercate da compratori non statunitensi, durante tutto il mese di marzo del 2014. Fort Lauderdale è arrivata settima. Se mettissimo insieme il mercato di Miami con quello di Fort Lauderdale, la posizione in classifica sarebbe ancor più alta.

**Edward J. Redlich**

2014 Commercial President

ComReal Miami, Inc.

**ERedlich@ComReal.com****Barbara Tria**

2015 Commercial President

Kerdyk Real Estate

**barbaratria@aol.com**

## Sud della Florida: Forza commerciale, nazione con prestazioni superiori

La forza e la resistenza del mercato immobiliare dell'area commerciale di Miami è notevole. I mercati manifatturieri, di commercio al dettaglio e multifamiliari sono particolarmente forti ed offrono prestazioni significativamente superiori a quelle nazionali. Un'economia locale crescente, assieme al continuo turismo internazionale ed agli investimenti immobiliari hanno sostenuto l'incredibile vigore del mercato del sud della Florida.

Il tasso degli sfitti immobiliari industriali, per esempio, è di quattro punti percentuali inferiore alla media nazionale di 5,8% contro un 9,0%. Ciò è dovuto alla mancanza di nuovo inventario e di una produzione industriale forte riguardante l'area aeroportuale e portuale di Miami. Solo il sud della California, un'altra area portuale chiave, ha un tasso di sfitti immobiliari industriali più basso rispetto a Miami, tra i 54 mercati metropolitani analizzati nella pubblicazione dell'associazione nazionale degli agenti immobiliari (REALTORS) e REIS.

"Miami si trova in una posizione unica, perché l'industria manifatturiera sta crescendo mentre simultaneamente sta beneficiando dall'espansione del canale di Panama", ha detto Micheal Silver direttore commerciale di RCA MIAMI ed agente d'affari industriali di CBRE da oltre 30 anni.

Inoltre, Miami si classifica tra i primi 10 per il più basso tasso di sfitti per il commercio al dettaglio al 6,8% rispetto alla media nazionale del 10,2%. Gli acquirenti internazionali

si sentono a casa con marchi globali come LMVH Moët Hennessy che si è recentemente espanso a Miami. Il posizionamento di Miami come città internazionale è ulteriormente accresciuto da quando i principali marchi affollano un centro fisso ma in crescita. Il forte mercato del lavoro ha incoraggiato i consumatori a spendere in altre aree come ristoranti, accessori e miglie per la casa.

Il multi familiare è un altro settore che a Miami ha superato la performance media nazionale. Con un tasso di sfitti pari solo al 3,5%, Miami sta vedendo una forte domanda di appartamenti, alimentando un costante aumento degli affitti. Questo è un segmento particolarmente forte a livello nazionale sulla base dei tassi storici, che si riflette nella solida performance del mercato locale. Molti vecchi proprietari di case, che hanno perso le loro case durante la crisi economica e non sono più in grado di comprarne ancora, hanno optato per l'affitto. Alcuni di questi affittuari cominceranno ben presto a comprare condomini o case indipendenti poiché si rafforza il mercato, migliora la loro valutazione creditizia e gli affitti aumentano in modo da rendere la proprietà più appetibile.

Similarmente alle proprietà immobiliari residenziali del Sud della Florida, i mercati commerciali si stanno rafforzando grazie ad un miglioramento economico, agli investimenti esteri ed alla posizione globale di Miami. Ci si aspetta che le sezioni commerciali, in particolare multi familiari, industriali e del commercio al dettaglio, continuino la loro salita nel prossimo futuro.

## Gestione delle risorse delle proprietà commerciali

L'accesso ad informazioni utili sulla gestione delle proprietà commerciali comprende:

- Contratti di locazione
- Sicurezza
- Marketing
- Manutenzione
- Gestione ecologica della proprietà
- Articoli completi e suggerimento di libri da parte della biblioteca NAR

### Guida pratica sulla gestione delle proprietà commerciali

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

### Guida pratica sulla gestione ecologica delle proprietà commerciali

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

### Serie di investitori di successo Gestione della proprietà

(programma per l'acquisto - login richiesto)

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

### Istituto per la gestione immobiliare

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





# Risorse utili per gli acquirenti internazionali

Visita: [miamire.com/international/research-and-resources/buyers](http://miamire.com/international/research-and-resources/buyers)

**Lynda Fernandez**

Senior VP of Public Relations & International  
MIAMI Association of REALTORS®  
[lynda@miamire.com](mailto:lynda@miamire.com)



## Scambio di inserzioni globali e ricerca di proprietà in 19 lingue

Questo servizio di riferimento fornisce ai compratori un facile accesso alle inserzioni immobiliari in 19 lingue, da parte di tutti i membri di MIAMI ed all'elenco di tutti gli agenti nella loro rete globale nel loro sito internet. I compratori di tutto il mondo possono ricercare le proprietà del Sud della Florida ed in altri mercati a livello globale - Visita [MIAMIMLSOnline.com](http://MIAMIMLSOnline.com)

## Ricerca di mercato internazionale

Migliora la tua competenza riguardo alle tendenze di mercato con informazioni su studi nazionali, regionali e locali relativi agli acquirenti internazionali. MIAMI ha collaborato con l'associazione nazionale degli agenti immobiliari (NAR) per produrre un NUOVO studio internazionale sull'area del sud della Florida, al fine di fornire statistiche rilevanti per la principale area degli Stati Uniti relativamente alle attività d'acquisto immobiliare estero. Visita [SFMarketIntel.com](http://SFMarketIntel.com) per scaricare tutti i tre studi - nazionale, Florida, MIAMI/Sud della Florida.

## Investire nel sud della Florida

Enterprice Florida fornisce informazioni sui vantaggi e sugli incentivi del trasferimento o investimento nello stato della Florida, include le 10 ragioni per trasferirsi o espandersi in Florida, Fatti economici internazionali circa la Florida, l'innovazione in Florida, incentivi per investimenti in Florida, agevolazioni fiscali della Florida e strategie per specifici settori.

<http://eflorida.com/WhyFloridaSubpage.aspx?id=5444>

## Perché Miami

Il Beacon Council fornisce dati e cifre di Miami, che si riferiscono agli investimenti delle imprese e la promozione di Miami e del territorio locale, tra cui: Primati di classifica, industrie obiettivo, storie di successo, siti selezionati, assistenza autorizzata, incentivi e finanziamenti nell'area di Miami. <http://www.beaconcouncil.com/web/Content.aspx?Page=whyMiami>

## Miami: Vedila come un nativo

La migliore convenzione di Miami e l'ufficio turistico offrono valide informazioni per i residenti di Miami ed i visitatori. Accedi al calendario locale degli eventi, determina dove ti trovi e cosa puoi fare, trova ristorante e fai prenotazioni e vedi Miami viva dal vivo. Visita <http://www.miamianbeaches.com>

## Acquista la "Guida per investitori esteri" di MIAMI

Questa potente risorsa offre articoli di avvocati in materia di immigrazione e di visti per gli investitori immobiliari, forme di proprietà, finanziamenti, proprietà difficoltose e l'avvio di un'impresa negli Stati Uniti. Sono disponibili articoli in inglese, spagnolo, francese, russo, portoghese, italiano, cinese e tedesco. Compra l'intera guida in tutte le otto lingue o compra - visita <http://www.miamire.com>

e molto altro....

# AFFITTI

## Come posso fare per acquistare una proprietà... e darla in affitto ogni volta in toto o in parte?

1. Trova un professionista di MIAMI REALTOR®
2. Con l'utilizzo di un professionista immobiliare di MIAMI, non ti costerà nulla trovare la proprietà che fa per te. Le commissioni di vendita sono pagate dal venditore come parte della stipula del contratto.
3. Assumi un membro della società di MIAMI per dare in affitto la tua proprietà ed anche per gestirla al di là dell'affitto stesso. MIAMI dispone di molte aziende specializzate nella gestione delle proprietà immobiliari che offrono diversi servizi come ad esempio: Pubblicizzare la tua proprietà per l'affitto o la locazione; Trovare, scremare e selezionare gli affittuari; Raccogliere tutti i depositi così come i primi e gli ultimi affitti mensili. I servizi di gestione della proprietà possono inoltre includere servizi come riscuotere gli affitti mensili, programmare e supervisionare la manutenzione, ricevere le offerte, programmare e supervisionare le migliori della proprietà, interfacciarsi con gli affittuari per conto del proprietario, massimizzare l'occupazione, massimizzare i canoni di locazione, posizionare la proprietà sul mercato locale, provvedere alle emergenze e problematiche relative alla proprietà.

Annotazione: Gli agenti immobiliari ed i gestori delle proprietà possono essere remunerati in uno dei seguenti modi: con una percentuale sulle riscossioni degli affitti, compenso di servizio base o sulla base di una lista di opzioni e servizi per i compensi.

# Le 20 ragioni per visitare e comprare a Miami

1. Un mercato immobiliare conveniente - Il mercato locale offre un'eccezionale convenienza, amenità ed incentivi per i venditori. E' il 50% più conveniente degli ultimi cinque anni. Il dollaro statunitense debole garantisce maggiori sconti per i compratori internazionali
2. Il primo mercato per i compratori internazionali - La Florida è il primo stato in America e Miami è il primo mercato per gli acquirenti internazionali. Ci si aspetta che superi la performance degli altri mercati statunitensi nel prossimo futuro.
3. Clima invidiabile - L'unica principale città "subtropicale" del continente statunitense con una temperatura media di 75°F / 23°C
4. Splendide spiagge - L'area di Miami dispone di 84 miglia di costiera sull'oceano atlantico e 67 miglia quadrate di vie interne navigabili e più di 15 miglia delle spiagge più famose al mondo.
5. Sport ed attività acquatiche - Godetevi lo snorkeling, la vela, il canottaggio, il kayak, il nuoto, le immersioni ed altri sport acquatici tutto l'anno
6. Stile di vita emozionante per tutti - giovani adulti, famiglie, nati negli anni del boom delle nascite, pensionati, celebrità, e visitatori - musei, frequenza di luoghi d'arte, gallerie d'arte, sport professionistici e posti ideali per lo shopping
7. Vita notturna favolosa - Immersioni nell'oceano e molto altro - migliori ristoranti, locali notturni, bar, punti caldi di fama mondiale
8. Ristoranti - A Miami si possono gustare piatti della cucina di tutto il mondo a differenza di qualsiasi altra città degli Stati Uniti
9. Industria del divertimento - il maggiore centro della moda, importanti agenzie di modelli di tutto il mondo, settimana della moda ed oltre 2.400 industrie cinematografiche.
10. Immobili commerciali ed investimento immobiliare - A Miami i tassi di sfritti per tutti i settori commerciali sono al di sotto della media nazionale, i settori del commercio al dettaglio ed i multi familiari stanno superando la performance dei principali mercati statunitensi.
11. "La strada verso l'America" - Posizione strategica tra America Latina ed Europa; "Capitale delle Americhe" - ideale per gli affari o il piacere
12. La città statunitense più internazionale - quasi il 50% della popolazione è straniero e si parlano più di 100 lingue
13. Centro per gli affari globali - per il business, la finanza, il commercio, i media, l'intrattenimento, l'arte e le transazioni internazionali; non ci sono imposte statali sul reddito; sede di quasi 1200 società internazionali da 56 nazioni; più di 100 consolati internazionali, uffici commerciali e camere di commercio tra stati
14. Strutture alberghiere - quinta classificata negli Stati Uniti dopo New York, Oahu Island, San Francisco e Boston
15. Principale destinazione turistica - 12,6 milioni di ospiti nelle strutture alberghiere, di cui 6 milioni di turisti internazionali
16. Fulcro dell'aviazione mondiale - Terza negli Stati Uniti con 33,5 milioni di passeggeri l'anno; più di 80 compagnie aeree con 120 destinazioni - primo aeroporto commerciale degli Stati Uniti con 1,8 milioni di tonnellate - 19 miliardi di dollari statunitensi di ricavo annuo.
17. Il Porto di Miami - "Capitale mondiale delle crociere" con più di 4 milioni di passeggeri l'anno; inoltre serve 240 porti marittimi; 9 milioni di tonnellate di merci via mare; principali mercati: Cina, Italia, Hong Kong, Honduras e Brasile
18. Istituti scolastici - quarto più grande distretto scolastico degli Stati Uniti; 5 college ed università; 3 scuole di legge
19. Strutture ospedaliere - 33 ospedali; il Jackson Memorial è uno dei primi 25 ospedali degli Stati Uniti ed il Miami Children's Hospital è considerato il primo ospedale pediatrico nella nazione
20. Primati

■ Miami presenta la più grande concentrazione di banche internazionali degli Stati Uniti

■ Lo skyline di Miami è il terzo degli Stati Uniti dopo New York e Chicago e diciottesimo al mondo (Almanacco dell'Architettura e del design.)

■ Miami è l'unica grande città degli Stati Uniti delimitata da due parchi nazionali, l'Everglades National Park ad ovest ed il Biscayne National Park ad est.

**It's great to live, work & play in Miami!**

**miamire.com**



# Mappa della contea di Broward



**BROWARD  
COUNCIL**

of the MIAMI Association of REALTORS

## Il mercato di Broward

Febbraio 2014 (rispetto al febbraio 2014)

Prezzo medio delle vendite

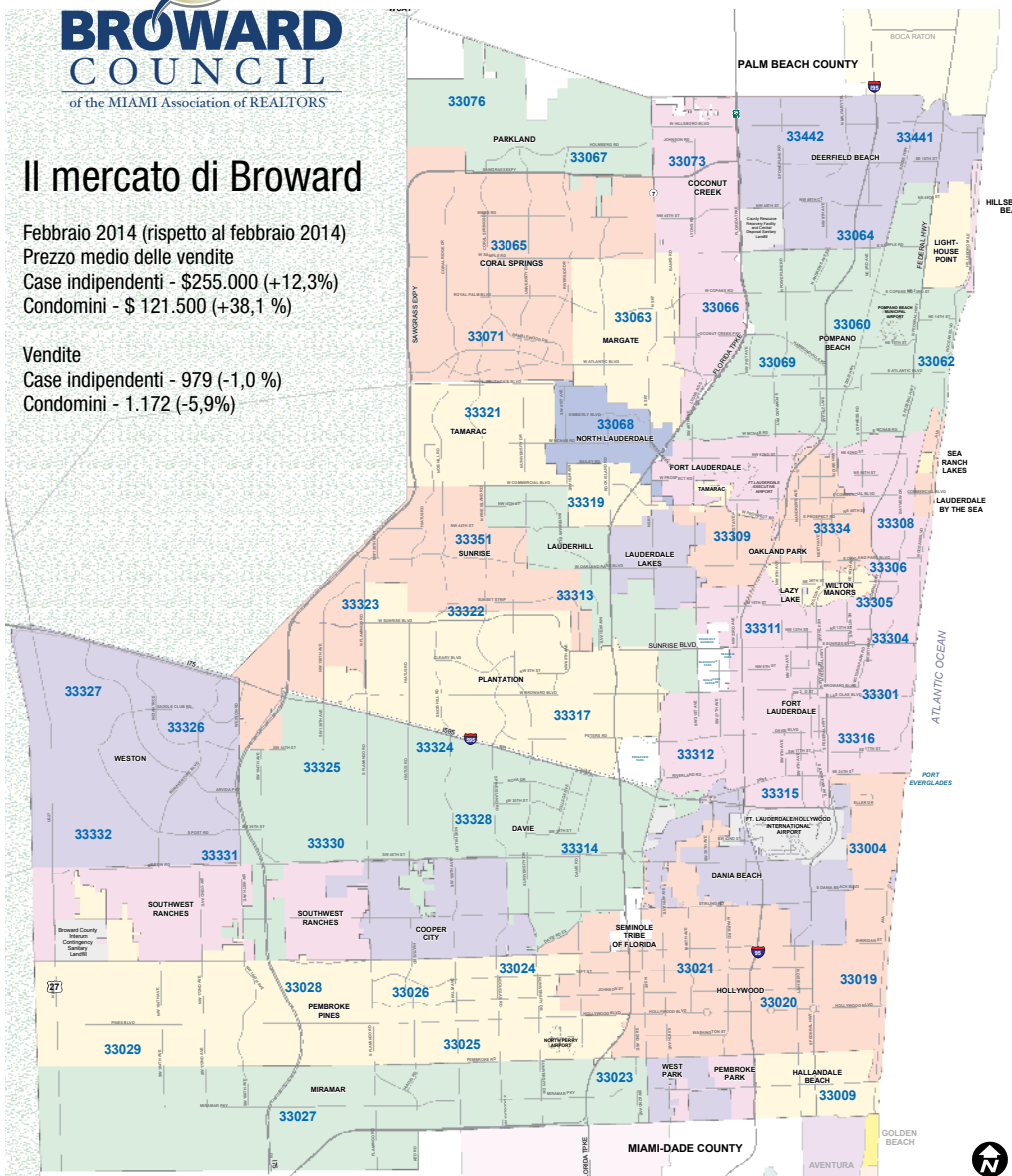
Case indipendenti - \$255.000 (+12,3%)

Condomini - \$ 121.500 (+38,1 %)

Vendite

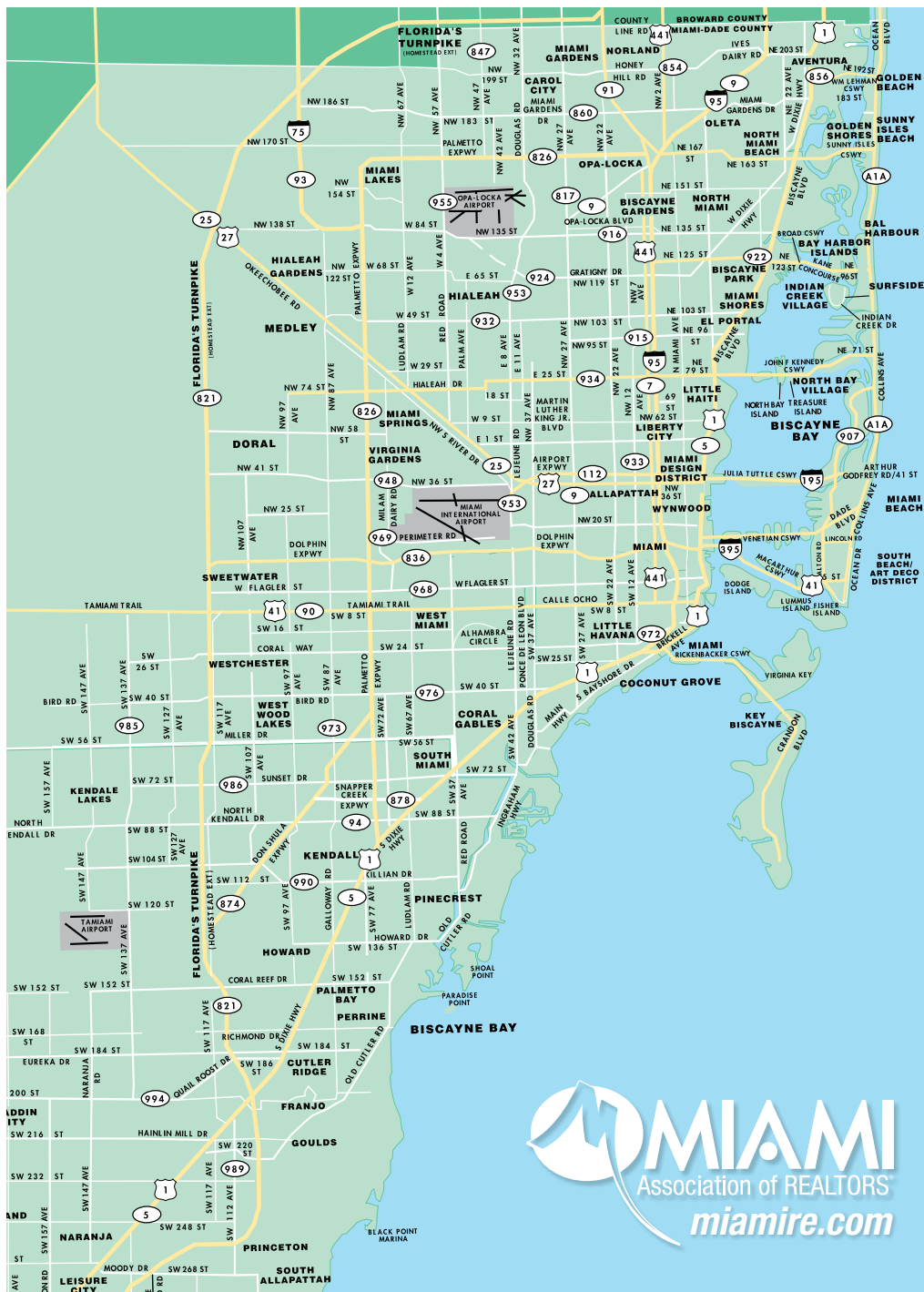
Case indipendenti - 979 (-1,0 %)

Condomini - 1.172 (-5,9%)





# Mappa della contea di Miami-Dade



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