



7 Errores más comunes al comprar una propiedad



+1 404 918 5500



carolinadiazrealty@gmail.com



carolinadiazrealty.com

Invertir en bienes raíces en Estados Unidos puede ser una forma excelente de diversificar una cartera de inversiones y aumentar las ganancias potenciales. Sin embargo, a los inversores extranjeros se les recomienda tener en cuenta ciertos errores comunes que se pueden cometer al comprar propiedades en el extranjero.

Estos son los 7 errores más comunes que cometen los inversionistas extranjeros al momento de comprar una propiedad:

1 Comprar la propiedad a título personal

Invertir en propiedades puede ser una decisión inteligente, ya que se considera una forma segura de crear riqueza. Sin embargo, es importante tener en cuenta que, en la mayoría de los casos, la inversión en propiedades se realiza a través de una sociedad u otra entidad debido a las ventajas fiscales que ofrecen. Los impuestos sobre la renta y el patrimonio pueden variar significativamente, generalmente entre el 20% y el 40%. Sería beneficioso tomar medidas adicionales para protegerse de estos altos impuestos.

Además, al poseer una propiedad a través de una sociedad u otra entidad, también limitará su responsabilidad en caso de que alguien resulte herido en la propiedad. Por lo tanto, se recomienda encarecidamente a cualquier inversor que utilice una sociedad u otra entidad al invertir en bienes inmuebles.



2 **No investigar** los proyectos existentes a fondo y limitarse a la primera oferta recibida

Al comprar una propiedad, no se deje llevar por una fachada atractiva; es importante pensar en el largo plazo. Considere si la ubicación, el tipo de propiedad y las opciones de estilo de vida se ajustan a sus necesidades y deseos. Evite la presión para hacer una oferta impulsiva, ya que, a largo plazo, esto podría resultar costoso. Aunque pueda parecer que perderá una oportunidad si no decide rápidamente, tomarse el tiempo para evaluar todos los factores le ayudará a tomar una decisión informada y segura. Dedique el tiempo necesario para analizar la propiedad antes de decidir si es la opción adecuada para usted.

3 **No consultar las mejores opciones** de financiamiento para inversores extranjeros

El mercado inmobiliario de Estados Unidos ofrece una amplia gama de opciones para inversores extranjeros en busca de oportunidades rentables para ampliar su cartera de propiedades. La financiación de propiedades es una de las mejores opciones para aquellos que buscan maximizar su potencial de ganancias y sacar el máximo provecho de su inversión.

En general, los bancos estadounidenses ofrecen préstamos hipotecarios de hasta el 70% del precio total de compra de una propiedad, lo que significa que los inversores extranjeros pueden obtener una propiedad con una suma considerable de financiación y con interesantes términos y condiciones. Esta disposición permite a los inversores invertir una cantidad de capital relativamente pequeña en una propiedad y, con el tiempo, generar una rentabilidad significativa



4 No contratar los servicios de un agente inmobiliario

Aunque es posible comprar o vender una propiedad por cuenta propia, contratar los servicios de un agente inmobiliario o asesor puede ofrecer numerosas ventajas. Un experto de este tipo aporta su conocimiento del mercado local, así como de las tendencias actuales, resultando inestimable a la hora de tomar decisiones con conocimiento de causa. Además, al contar con una red de contactos y relaciones, estos asesores proporcionan acceso a propiedades exclusivas que no están disponibles públicamente.

Los agentes inmobiliarios también pueden ofrecer ayuda en la negociación del precio, asegurándose de que la transacción se ajuste a las necesidades de cada cliente. En resumen, utilizar los servicios de un agente inmobiliario puede hacer que el proceso de compra o venta de una propiedad sea mucho más sencillo y fluido al contar con la experiencia y el conocimiento de un experto en el tema.



5 No conocer los gastos de cierre

A la hora de comprar una propiedad, es esencial plantear preguntas y aclarar todas las dudas para estar bien informado. Si bien los costes de cierre pueden parecer insuficientes en comparación con la cantidad de papeleo y la emoción que implica adquirir una propiedad, estar al tanto de los gastos asociados puede marcar una gran diferencia. Por lo general, los gastos de cierre en las transacciones al contado rondan entre el 1,5% y 3% del valor de compra, mientras que en las transacciones financiadas pueden llegar hasta el 7%.

Conocer estos datos de antemano ayuda a garantizar que la transacción se lleve a cabo sin problemas el día del cierre. Tomarse el tiempo para comprender y planificar los costes de cierre puede evitar sorpresas financieras desagradables y contribuir a que todo el proceso de adquisición de la propiedad se desarrolle de manera efectiva y satisfactoria para todas las partes involucradas.



6 Pagar comisión

al agente inmobiliario
al comprar una propiedad

Al vender una propiedad, el vendedor es responsable de asumir todos los honorarios y comisiones inmobiliarias relacionados. Esto incluye la comisión del agente que se guarda hasta el cierre. La agencia inmobiliaria se encargará entonces de desembolsar cada parte de la comisión a los involucrados, lo que suele ser cuando los agentes de los compradores reciben su pago. Por suerte, muchos vendedores están al tanto de su responsabilidad con respecto a estas tarifas, por lo que no hay que preocuparse por ellas durante las negociaciones



7 No conocer la ley del FIRPTA

La Ley FIRPTA (Foreign Investment in Real Property Tax Act) es una importante ley que aborda la venta de propiedades estadounidenses a compradores extranjeros. Esta ley entró en vigor en 1980 para garantizar que los vendedores extranjeros paguen los impuestos por las ganancias obtenidas al vender bienes raíces. La FIRPTA establece que el comprador tiene que retener el 10% del precio de compra y depositarlo en una cuenta bloqueada, hasta que se determine si el vendedor debe pagar impuestos por la transacción. Los compradores deben prestar atención a cualquier excepción a esta regla, como designaciones especiales o cuando las propiedades se venden por menos de \$300,000. Por último, FIRPTA ha ayudado a garantizar que todas las transacciones inmobiliarias extranjeras se realicen de manera justa y responsable.
