

15 Cosas Principales Que Todo Cliente Extranjero Debería Considerar

Esta es una guía para ayudar a educar a los clientes internacionales sobre las reglas, regulaciones y componentes para considerar al comprar una propiedad en los Estados Unidos. Un profesional de bienes raíces que se especialice en clientes internacionales puede ampliar estos temas y hacer presentaciones apropiadas a otros profesionales que lo asistirán en su transacción de bienes raíces.

AUSTINboard
of REALTORS®
GLOBAL

NO. 1: PROPIEDAD DE BIENES INMUEBLES

No hay restricciones sobre la propiedad de bienes inmuebles (también conocidos como bienes raíces) por parte de un ciudadano extranjero en los Estados Unidos (EE. UU.).

Tanto los residentes de EE. UU. como los no residentes de EE. UU. tienen acceso a derechos y privilegios legales, y hay poca diferencias en el proceso de compra.



NO. 2: EVALUACIÓN DE LAS ASOCIACIONES DE PROPIETARIOS

Muchas Asociaciones de Propietarios de Viviendas (HoA, por sus siglas en inglés) nuevas son muy parecidas a los accionistas de una corporación. Muchos tipos de propiedad pueden tener una HoA regida por Declaraciones, Convenios, Condiciones y Restricciones (CC&R) o, a veces, documentos de régimen que incluyen estatutos, normas y reglamentos, y declaraciones. La HoA se suma a las leyes y regulaciones locales y estatales que regirán la propiedad. Usted debería aprender sobre la gobernanza de la HoA y preste atención especial a las normas y reglamentos, los estados financieros y las restricciones de ocupación.

NO. 3: PROPIEDAD DE INVERSIÓN

Hay muchas razones para invertir en bienes raíces; sin embargo, los dos factores más destacados son los beneficios de diversificación de propiedades y una cobertura contra la inflación. Además, los economistas y muchos estudios han demostrado que la diversificación global en propiedades de inversión da como resultado menor volatilidad y un mayor rendimiento de la inversión en su cartera.



NO. 4: REPRESENTACIÓN DE COMPRADOR Y VENDEDOR

Las leyes de bienes raíces de representación del vendedor y el comprador son específicas de cada estado en los EE.UU., y hay áreas con estatutos y prácticas diferentes. En los EE.UU., las tarifas o comisiones de bienes raíces son negociables. También utilizan la representación de un agente inmobiliario en los Estados Unidos.



NO. 5: TEXAS ES UN ESTADO DE NO DIVULGACIÓN

Los registros inmobiliarios, los gravámenes y la información sobre hipotecas en muchos municipios de los EE.UU. son transparentes y están disponibles en línea. En Texas, un comprador o vendedor no está obligado a revelar el precio de venta de una propiedad a nadie, ni a ninguna entidad. Los precios de venta no son registros públicos.



NO. 6: COMPONENTES DE COSTO

A diferencia de muchos otros países, el precio de compra de una residencia incluye todo el equipo, electrodomésticos, artefactos de iluminación y tratamientos de ventana a menos que esté expresamente excluidos en el contrato de la compra y venta. Los costos de compra iniciales incluyen costos de cierre, impuestos, seguros, comisiones de la agencia de corredores y tarifas de título.



NO. 7: VISAS DE LOS ESTADOS UNIDOS

Austin y el centro de Texas son los principales destinos para extranjeros que buscan vivir y trabajar en los Estados Unidos. Las opciones de inmigración disponibles para que los compradores de vivienda internacionales permanezcan en los EE.UU. durante períodos significativos dependen de varias circunstancias. Por ejemplo, las opciones más comunes para muchos son obtener visas de inversionista por tratado E-2, visas de trabajador profesional H-1B, visas de ejecutivo multinacional L-1A e incluso residencia permanente de inversionista inmigrante EB-5.



NO. 8: NUMERO DE IDENTIFICACION PERSONAL DEL CONTRIBUYENTE (ITIN)

Un ciudadano estadounidense o extranjero elegible puede obtener un Número de Seguro Social (SSN). Para los extranjeros residentes y extranjeros no residentes que no son elegibles para recibir un SSN, el Servicio de Impuestos Internos emite un Número de Identificación de Contribuyente Individual (ITIN) que les permite presentar declaraciones de impuestos de EE.UU. y solicitar crédito independientemente del estado migratorio de una persona. El programa de préstamos ITIN fue desarrollado para permitir que aquellos que no tienen un número de seguro social puedan comprar y financiar una casa en los Estados Unidos.



NO. 9: FINANCIAMIENTO HIPOTECARIO PARA EXTRANJEROS NACIONALES

Los bancos y las compañías hipotecarias de EE.UU. pueden ofrecer hipotecas para residentes primarios e inversionistas a ciudadanos extranjeros. Cada prestamista proporcionará diferentes tipos de préstamo, límites máximos de préstamo, criterios y requisitos de reserva. En nuestro mercado fuerte de vendedores y el inventario constantemente bajo, más compradores optan por comprar en efectivo o prestamos hipotecarios similares al efectivo. Si prefiere pagar con dinero, esté preparado para mostrar prueba de fondos.

NO. 10: ZONAS DE OPORTUNIDAD

El incentivo fiscal en Zonas de Oportunidad es una herramienta de desarrollo económico que permite a las personas invertir en áreas desfavorecidas. El incentivo tiene como objetivo estimular el desarrollo económico y la creación de empleo en comunidades con dificultades al proporcionar beneficios fiscales a los inversionistas. La Ciudad de Austin tiene veintiún distritos censales designados como Zonas de Oportunidad. La mayoría de las Zonas de oportunidad están ubicadas al este de la Interestatal 35. Para ver estos tramos designados, solicite más detalles a su agente.



NO. 11: CONSTRUCCIONES NUEVAS

Los constructores y desarrolladores, o sus asociados de ventas, serán responsables de representarse a sí mismos y no al comprador. Por lo tanto, se recomienda que su agente de bienes raíces lo acompañe en su primera visita a cualquier reunión de constructores o desarrolladores. El agente de bienes raíces lo ayudará a obtener el máximo valor por su dinero, incluida la negociación de extras, el asesoramiento sobre financiamiento y la supervisión de las múltiples inspecciones de la vivienda necesarias durante el proceso de construcción.



NO. 12: ASUNTOS TRIBUTARIOS

Aunque los compradores extranjeros tienen los mismos derechos y privilegios que los ciudadanos estadounidenses y residentes, comúnmente cometen algunos errores.

La venta o transferencia de un ciudadano extranjero de bienes inmuebles en los EE.UU. está sujeta a un impuesto de retención del quince por ciento del precio de compra en el momento de la venta en virtud de la Ley del Impuesto sobre la Inversión Extranjera en Bienes Inmuebles (FIRPTA). Aunque es un impuesto adicional para los ciudadanos extranjeros que venden propiedades estadounidenses, existen exenciones y estructuras que se pueden emplear en el momento de la compra para minimizar el impacto de FIRPTA. Si un vendedor es una persona extranjera y el comprador no retiene, el comprador puede ser responsable del impuesto. Los impuestos sobre el patrimonio de EE.UU., el seguro de propiedad, los ingresos por alquiler y la determinación de si un vendedor cumple con la prueba de presencia sustancial del Servicio de Impuestos Internos (IRS) de EE.UU. en un año calendario determinado es esencial para discutir con el profesional de impuestos del vendedor. Su agente puede recomendarle un Contador Público Autorizado local o un Abogado que se especialice en temas de impuestos internacionales y ayudar a guiarlo.



NO. 13: PRUEBA DE PRESENCIA SUSTANCIAL

La Prueba de presencia sustancial (SPT) es utilizada por el IRS en los Estados Unidos para determinar si una persona que no es ciudadano o residente permanente legal califica como residente o no residente a efectos fiscales.



NO. 14: CONSIDERACIONES TRAS EL CIERRE

Antes de cerrar y completar su transacción de bienes raíces, le sugerimos que planifique y tome las medidas necesarias para administrar la propiedad y disfrutar de su nueva propiedad en Austin. Estos pasos incluyen hipoteca (principal e intereses), impuestos inmobiliarios, seguro de propiedad, cuotas mensuales de mantenimiento del condominio (cargos por servicio), renovaciones y administración de la propiedad si es necesario.



NO. 15: ARRENDAMIENTO Y ADMINISTRACION DE LA PROPIEDAD

El arrendamiento y la administración de propiedades pueden variar desde viviendas unifamiliares y residencias multifamiliares hasta dúplex y complejos de apartamentos y varios tipos de propiedades comerciales. Es esencial trabajar con un agente que se especialice en arrendamiento y administración de propiedades para asegurarse de cumplir con todas las leyes y regulaciones locales. Es posible que algunas propiedades o jurisdicciones no permitan alquileres a corto plazo, como VRBO y AirB&B. Otra consideración sobre la que su agente puede asesorarlo es el cumplimiento de la Ley de Estadounidenses con Discapacidades o ADA, una ley de derechos civiles que prohíbe la discriminación basada en la discapacidad.

