

INVERTIR EN NEW YORK. PREGUNTAS FRECUENTES

¿Pueden comprar propiedad inmobiliaria los extranjeros en Nueva York (y en los EEUU)? En los EEUU no hay restricciones en propiedad inmobiliaria para extranjeros. Una parte significativa de la inmobiliaria de Nueva York pertenece a ciudadanos y a corporaciones extranjeras.

Algunos tipos de inmobiliaria como los co-op o tipos especiales de viviendas requieren compradores para presentar la declaración de la renta de EEUU, lo que hace difícil o imposible comprar para aquellos que no presentan declaración de la renta. Sin embargo, hay otros tipos de inmobiliaria, como condominios y townhouses que no tienen restricciones y son muy populares entre los compradores extranjeros.

¿Cuál es la diferencia entre edificios co-op y condo?

Los edificios co-op son corporaciones de viviendas cooperativas que poseen un edificio entero. Al comprar un co-op, usted compra acciones en una corporación proporcionalmente al tamaño del apartamento y se convierte en socio de la corporación junto con sus vecinos. Más que tener una propiedad declarada, usted tiene un 'contrato de arrendamiento registrado'. Los edificios condominios son propiedad inmobiliaria regular, donde un dueño tiene una propiedad con una participación proporcional de la zona común.

¿Puede un inversor extranjero comprar una propiedad en un co-op?

Los co-op constituyen la mayor parte la inmobiliaria de Nueva York, sobre un 60 % de todas las propiedades en la ciudad. Los edificios co-op (corporaciones que los poseen) están dirigidos por consejos co-op, que toman todas las decisiones importantes sobre el edificio y establecen la política de los edificios y las pautas. Entre esas decisiones, las juntas de co-ops aprueban a cada comprador potencial.

No es fácil para un comprador extranjero comprar un apartamento en un edificio co-op por varias razones.

1. La aprobación de un comprador potencial de un co-op lleva semanas sino meses, y es un proceso riguroso y notoriamente difícil. La mayoría de los co-ops solo aprueban a compradores con un empleo en Nueva York, impuesto sobre la renta de EEUU y un excelente historial de crédito en EEUU. La ley da derecho al co-op incluso para no proporcionar una explicación al comprador potencial sobre la razón del rechazo.
2. Hay a menudo restricciones sobre cuánta financiación puede utilizar un comprador (por ejemplo, no más de un cierto porcentaje del precio por unidad).
3. Casi todos los co-ops restringen el derecho de subarrendar su apartamento, lo que lo hace poco atractivo para los inversores. Normalmente, los apartamentos co-op no se pueden alquilar en absoluto o solo se pueden alquilar durante 1 o 2 años después de cierto número de años de ocupación por el propietario.

4. Los co-ops regulan su uso del apartamento de muchas otras maneras, incluyendo tener huéspedes o hacer reformas.
5. Cuando se vende (o se alquila cuando está permitido) un co-op, su comprador estará sujeto a la aprobación del co-op también, lo que reduce el número de compradores cualificados y por consiguiente, reduce el precio de su inversión.
6. Hay a menudo impuestos adicionales o 'flip taxes' en la reventa de un on the co-op para desalentar a los especuladores.

Con todas estas medidas se pretende proteger los intereses de otros miembros del co-op (accionistas de la compañía) y asegurarse de que el nuevo comprador es estable financieramente y que siempre va a ser capaz de pagar mensualmente por el mantenimiento, las mejoras y los gastos del edificio. Además, los residentes de los edificios co-op, a menudo ven su edificio como clubes exclusivos y quieren asegurarse de que el edificio atrae solo a un cierto tipo de gente que lo usa de una cierta manera cómoda y agradable para todos los residentes.

El precio de compra de la mayoría de los co-ops es de un 10-20% más bajo que el de los condos. Los gastos mensuales (mantenimiento), por el contrario, son normalmente ligeramente más altos e incluyen empresas de servicio público, gastos de mantenimiento, impuestos inmobiliarios y la parte correspondiente de la hipoteca de crédito del edificio si es que el edificio tiene un préstamo hipotecario. Además del interés hipotecario de su propio préstamo, los accionistas de co-ops, pueden deducir su parte del impuesto inmobiliario de su ingreso gravable.

Aún así, los co-ops pueden resultar atractivos para aquellos a los que les gustaría usar el apartamento como primera residencia o a veces como un pied-a-terre (estancia a tiempo parcial). La mayoría de los co-ops son edificios viejos (de preguerra) de bonitas y auténticas características, chimeneas, techos altos, molduras y algunas veces, con su propio jardín.

¿Qué es un edificio condo?

Alrededor de un 25% de los edificios residenciales en Manhattan son condos, y su número está creciendo rápidamente. Los edificios condominio (condos) son edificios múltiples familiares donde usted es propietario de un apartamento y de una parte correspondiente de zonas comunes – una forma habitual de propiedad inmobiliaria. Al contrario que en los co-ops, las restricciones son mínimas para los que pueden tener un condo en propiedad. Los condos aceptan inversores extranjeros, permiten los pied-a-terres (estancias parciales) y usarlos como una propiedad de inversión, lo que significa que lo puedes alquilar tantos años como quieras.

Para dirigir un edificio, los condominios normalmente tienen una Junta, un órgano electo de propietarios que toma y aprueba las decisiones importantes, de uso, de reparaciones y las normas internas que son obligatorias para todos los propietarios e inquilinos del edificio. También hay un proceso oficial de aprobación de cada comprador potencial que desempeña la Junta, sin embargo, tal aprobación es una formalidad.

Los condos tienen precios más altos que los co-ops, principalmente por la liquidez más alta de este tipo de inversión. Simplemente, los condos son más fáciles de comprar y más fáciles de vender que los co-ops. Como resultado, los condos son la opción más atractiva para compradores extranjeros.

Se han construido un montón de condos en Nueva York en los últimos años. Muchos edificios viejos están siendo renovados y convertidos en condos también. Además, la mayoría de los condos recién construidos ofrecen reducción fiscal entre los primeros 10 a 25 años, lo que resulta un ahorro significativo de impuestos. Además, muchos edificios recientemente construidos presumen de elegantes instalaciones modernas, ventanas murales, renovaciones perfectas y estupendos servicios.

¿Cuáles serían mis gastos como propietario de un bien inmueble en Nueva York?

Como dueño de un activo inmobiliario en EEUU, tendrá que pagar impuestos inmobiliarios y mensualmente gastos comunales por un condo y una tarifa de mantenimiento mensual por un co-op. Dependiendo del tipo y del tamaño de la propiedad, los impuestos pueden variar. Lo mismo funciona para los gastos comunes y las tarifas de mantenimiento— esta oscilación en la tarifa, depende del tamaño y del tipo de propiedad, así como de la situación de las instalaciones. Cuantos más servicios adicionales ofrezca el edificio, más altos serán los pagos mensuales. Prepárese para pagar alrededor de \$2 dólares por metro cuadrado al mes por su propiedad de Nueva York.

Como propietario de su casa, puede usar algunos de estos gastos para reducir su pago de impuestos. Los impuestos inmobiliarios pueden deducirse del ingreso gravable por el propietario (la persona que en efecto pagó el impuesto inmobiliario) dentro del mismo año.

Si usted es un inversor, la mayoría de sus gastos son deducibles en el año que éstos se ocasionaron. Ambos, gastos comunes e impuesto inmobiliario, son tratados como un gasto de negocios en el año incurrido y pueden ser deducibles.

Si encuentro un edificio que tiene impuesto de deducción. ¿Qué significa?

La ciudad de Nueva York ha adoptado varios programas incentivos para motivar a los promotores a construir y promover barrios a raves de la ciudad. Hasta hace poco, la mayoría de las urbanizaciones condo nuevas participaban en una de las formas del Programa de Exención de Impuestos. El programa cubre no solo nuevas construcciones, sino también ciertos tipos de conversiones y alteraciones de los edificios existentes. Generalmente, si el edificio fue rehabilitado o convertido en otro uso, la deducción es conocida como impuesto J-51 de deducción. Si está recientemente construido, la deducción es conocida como 421-A o impuesto de deducción 421-G.

El programa más común de deducción de impuestos 421-A ofrece exenciones de impuestos discontinuas, distribuidas a lo largo de diez años. El impuesto inmobiliario aumenta en un 20% cada dos años hasta que alcanza su madurez.

La deducción se calcula según el siguiente esquema:

- 1 año – 100% exención
- 2 año – 100 % exención
- 3 año – 80 % exención

- 4 año – 80 % exención
- 5 año – 60 % exención
- 6 año – 60 % exención
- 7 año – 40 % exención
- 8 año – 40 % exención
- 9 año – 20 % exención
- 10 año – 20 % exención

Desde el undécimo año en adelante se paga la cantidad total de impuestos.

Otra variación de este programa es conocido como 421-G, y proporciona deducción de impuestos para urbanizaciones más abajo de Murray Street en el distrito financiero de Manhattan. Las propiedades que cumplen los requisitos en esta zona disfrutan de una deducción de impuestos por 14 años. Normalmente, el pago más bajo de impuestos está fijado entre los primeros 8 a 10 años y se retira paulatinamente cada año desde entonces hasta que alcanza madurez, hacia el año 14.

Ciertas urbanizaciones tienen derecho a periodos más largos de deducción– 15, 20 o hasta 25 años en deducción de impuestos. Los factores de elección incluyen la situación geográfica, el uso de préstamos gubernamentales y subvenciones para la construcción, y la disponibilidad de unidades de vivienda asequible en el edificio.

¿Cuáles son los gastos del comprador al llegar el cierre (costos de cierre)?

Los costos de cierre son un gasto adicional que ambos, comprador y vendedor se encuentran durante la transacción compra-venta. Los costos de cierre en Nueva York comprenden del 1-8% de la cantidad de compra.

* Los gastos del comprador incluyen tarifas legales y de registro así como los impuestos federales, estatales y de la ciudad. Estos costos tienen que cubrirse antes o al cierre y llegarán con su entrega inicial. Por favor, incluya estos costes en la preparación de su compra. Estos gastos se describen con detalle más abajo.

* Si usted está comprando un condo recién construido (en NYC se llama “comprar de un sponsor”), tendrá que pagar: impuestos de transferencia inmobiliaria de la ciudad de Nueva York, que iguala el 1% para propiedades por debajo de \$499,999 y un 1.425% para propiedades por encima de \$499,999. Otro impuesto a pagar al Estado es el impuesto de transferencia de la ciudad de Nueva York, que es un 0.4% del precio de venta. Adicionalmente, tendría que cubrir la tarifa del abogado del vendedor que normalmente es entre \$1,500-\$2,500.

* La póliza de seguro de título se requiere también para proteger el derecho de su propiedad de posibles reclamaciones de terceras partes durante la completa duración de su titularidad. Cuesta aproximadamente \$450 por \$100,000 del precio de compra.

* Si su propiedad cuesta más de \$1,000,000, también tendrá que pagar el impuesto “Mansion Tax” del 1% del precio de la propiedad.

* Muchos edificios recaudan tarifas adicionales tales como la tarifa de solicitud de \$200 para arriba; una tarifa de gestión del agente de \$250-\$500, y un depósito de instalación de \$500-\$1500.

* También tendrá que contratar a un abogado para revisar todos los documentos. Esta cantidad puede variar entre aproximadamente \$2,500-\$5,000 dependiendo de la complejidad de la estructura de la compra más los gastos de gravamen, empezando desde \$500.

* Si usted solicita una hipoteca para comprar su propiedad, se necesita más dinero en efectivo para cerrar. Las tarifas originales de préstamos hipotecarios o puntos, varían entre un 0.5% a un 3% del valor del préstamo. Tales gastos de hipotecas incluyen una búsqueda de embargo alrededor de \$300 - \$400; varias tarifas bancarias como (impuesto sobre bienes raíces, seguro de propiedad) de \$400-\$1200; póliza de seguro de título de la hipoteca, que cuesta \$200 por \$100,000 del valor de la propiedad, e impuesto de la hipoteca del 1.8% del préstamo hipotecario para préstamos por debajo de \$499,999, y 1.925% del préstamo hipotecario sobre \$499,999. Adicionalmente, tendrá que pagar \$500 o más por una tasación; \$30-\$100 por informe de crédito del solicitante; otros \$500 o más por la solicitud del préstamo. Además, suele haber una tarifa bancaria de abogado de aproximadamente \$1000-\$1500.

Por favor, remítase a nuestra [calculadora de gastos de cierre](#) (Cálculos aproximados)

¿Puedo conseguir una hipoteca para una propiedad en Nueva York si no soy residente en EEUU?

La financiación está disponible para no-residentes en EEUU. Muchos bancos tienen programas especiales para no-residentes en EEUU. Normalmente, un no-residente será capaz de financiar hasta un 65-75% de una cantidad hasta de \$1M en cantidad de préstamo y un 60% de la cantidad entre \$1M y \$2M.

¿Hay beneficios al conseguir una hipoteca?

La financiación es una herramienta clave para una inversión con éxito. No solo le permite adquirir propiedades, que de otra manera estaría fuera de su alcance, sino también aumenta en gran medida la devolución de su propio dinero. La financiación tiene beneficios fiscales para los inversores – todo interés hipotecario es deducible en una inversión/alquiler de una propiedad. Al mismo tiempo, aumenta el riesgo. Ser capaz de cubrir el pago hipotecario, es una llave para proteger su inversión.

¿Cómo encuentro una propiedad para comprar en Nueva York?

La mejor manera de navegar por el mercado inmobiliario de Nueva York es emplear los servicios de un profesional en inmobiliaria que represente SUS intereses. Aunque hay alguna información disponible en fuentes públicas, incluido medios de comunicación publicados y en la red. Los agentes tienen un montón de información incluyendo las últimas actualizaciones de su propia mano, por no mencionar la abundancia de experiencia y el conocimiento que comparten.

Encontrar su casa o una buena inversión exige mucho esfuerzo y consume mucho tiempo. Se beneficiará claramente de la ayuda y consejo profesional. Además, la base de datos profesional disponible para los agentes, le proporciona las ventas actuales, la información del precio de alquiler y la información actual de cada propiedad en la zona de su elección.

Programar las citas con los agentes, buscar propiedades, encontrar los detalles de los edificios y las normas específicas, requisitos y procedimientos de aprobación no es tan sencillo como parece. Durante este largo proceso tendrá que tomar una decisión tal como elegir varios proveedores de servicios, como abogados y banqueros hipotecarios y presentar información financiera y personal.

¿Cómo controlo el título de propiedad y me aseguro de que mi compra es legal y segura?

Para estructurar la transacción de compra-venta, ambos, el vendedor y el comprador emplean abogados, que negocian el contrato (acuerdo preliminar, bajo el cual se paga un depósito), concertan para la búsqueda del título y el seguro, comprueban los embargos e infracciones legales del edificio, etc.

Otros profesionales que pueden necesitarse, son: los tasadores, que determinan el justo valor de la propiedad en el mercado; supervisores, que comprueban la condición de la propiedad y sus elementos técnicos; arquitectos, que determinan el tamaño exacto de la propiedad y hacen sus mediciones; y los agentes hipotecarios, que ayudan a asegurar un préstamo hipotecario.

Su agente de ConceptHome Inversiones le ayudará junto con un equipo de abogados inmobiliarios, tasadores, especialistas hipotecarios y otros profesionales que podrán ayudarle con su compra.

¿Cómo se registran los derechos de propiedad?

Registrar el título de propiedad con la información del propietario es parte del cierre, y normalmente se encarga de ello el abogado del comprador que presenta los documentos en el Registro de la ciudad de Nueva York. En el momento de la compra, todos los documentos de propiedad se fotografían, se fotocopian y se archivan para que se puedan encontrar y examinar por cualquiera que desee verlos.

¿Cuáles son los pasos principales de una transacción de compra-venta en Nueva York?

Paso 1: Preparación

Antes de que empiece su viaje al mercado inmobiliario de Nueva York, sería de gran ayuda prepararse de antemano, así, cuando encuentre lo que está buscando, podrá trasladarse rápidamente y de forma segura a la propiedad de sus sueños.

1. Si usted adquiere una financiación, debería hablar con un agente hipotecario o con un banquero y conseguir una pre-aprobación para un préstamo antes de que empiece su búsqueda. Esto, no solo le ayudará a saber cuánto puede gastar, sino también, hacerle un comprador más atractivo y le ayudará a negociar un mejor precio.
2. Es un requisito en Nueva York tener un abogado que pueda revisar su contrato y proteger sus intereses durante la transacción. Si usted no tiene uno, estaremos encantados de recomendarle varios para elegir, teniendo en cuenta también que hablen su lengua. No es necesario decir lo importante que es seleccionar a un abogado en el que pueda confiar y con el que usted se encuentre a gusto.
3. Es muy útil hablar con un buen asesor de impuestos para ayudarle a decidir la estructura de compra óptima para su trato. La responsabilidad fiscal varía para los residentes en EEUU y no-residentes, así como si compra una casa o invierte en una propiedad. En definitiva, es inteligente consultar con un especialista en impuestos, un abogado fiscal o un contable.
4. Finalmente, necesita preparar sus finanzas y especialmente un depósito del 10% por su compra, para que esté fácilmente disponible cuando usted lo necesite. Usted puede considerar abrir una cuenta en un banco de EEUU si no tiene una o de otra forma, hacer una transferencia a la cuenta de plica de su abogado.

Paso 2: Búsqueda de propiedad y oferta

Cada compra empieza con el proceso de selección. Después de ver las propiedades y de seleccionar la que a usted le gusta realmente, debe hacer una oferta para comprarla. Tal oferta no es vinculante y puede hacer más de una oferta para encontrar el mejor trato. Los promotores de propiedades de lujo (espónsores) sin embargo son menos proclives a negociar el precio y normalmente esperan vender sus propiedades al precio de compra. Su agente de ConceptHome Inversiones siempre estará a su lado y hará lo que pueda para conseguirle el precio más bajo y el mejor trato.

Una vez que la oferta es aceptada por el vendedor, el agente del vendedor o abogado envía el contrato y el reglamento del edificio (o un plan de oferta para una nueva urbanización) al abogado del comprador para revisarlo.

Paso 3: Negociación del contrato y firma

El tiempo que tarda su abogado en revisar el contrato es de 5 a 10 días laborables el agente del vendedor de la propiedad que usted elija le aconsejará en dicho límite de tiempo.

Las condiciones del contrato son muy importantes y regulan todos los detalles de la futura compra. Debe repasar cuidadosamente el contrato con su abogado para comprender los riesgos y obligaciones que tiene que asumir.

Después de firmar el contrato, un depósito del 10% del precio de la propiedad es pagadero. Por eso, se tiene que asegurar que usted tiene los fondos fácilmente disponibles en EEUU. Puede abrir una cuenta bancaria en EEUU si lo desea.

Este depósito se guarda en la cuenta de plica designada del abogado del vendedor. Normalmente, no es reembolsable si un comprador no sigue adelante con el trato. Sin embargo, puede negociar ciertas condiciones bajo las cuales puede recuperar su depósito. Una de estas condiciones es una hipoteca de previsión— una cláusula en el contrato que garantiza el reembolso del depósito si un comprador no puede asegurar la financiación en ciertos plazos. Está en manos de su abogado negociar esta cláusula con el vendedor, aunque pocos vendedores están de acuerdo en incluirla.

Paso 4: Aprobación de la Junta de un coop o condo

Tendrá que facilitar una serie de información personal y financiera, incluidas las declaraciones de la renta, movimientos de cuenta y referencias comerciales.

La aprobación de una junta de co-op es un proceso riguroso que normalmente incluirá una entrevista personal.

La aprobación de la junta de un condo sigue el mismo procedimiento y requiere la misma cantidad de documentación. Sin embargo, normalmente es una formalidad.

Paso 5: Preparación y cierre

Después de firmar el contrato, tiene un tiempo adicional para asegurar su financiación y realizar una investigación adicional del estado legal de la propiedad y su condición. Este es el momento de hacer la inspección y la tasación, que es necesario para la hipoteca. Su abogado revisará los documentos, buscará el título de propiedad y los embargos e infracciones posibles.

Si usted solicita una hipoteca, su banco comprobará todos los documentos que se exigen de sus ingresos y sus activos, así como la financiación del edificio. Una vez que todo está en orden, su banco le transferirá la cantidad completa del préstamo, normalmente a la cuenta de plica de su abogado.

Al mismo tiempo, su pago de entrada y los costos de cierre final, también se transferirán a la cuenta de plica y su abogado actuará como un agente de plica hasta el cierre.

El día antes de su cierre usted debe hacer unas pruebas de cumplimiento final de su propiedad para asegurarse de que su condición es la acordada y esperada.

Paso 6: Cierre

Un cierre es una transacción actual de compra-venta, que normalmente tiene lugar varias semanas después de firmar el contrato.