

COMPRA INTELIGENTE EN MIAMI

Dentro del Método IGA™



Un recorrido estructurado por el proceso de compra inmobiliaria para tomar decisiones informadas, seguras y estratégicas.

Introducción

Comprar una propiedad en Miami es un proceso bien estructurado, pero requiere conocimiento, planificación y el acompañamiento adecuado.

Para la mayoría de las personas, comprar una propiedad es una de las inversiones más importantes de su vida. No solo implica una decisión económica relevante, sino también una fuerte carga emocional. Es habitual que el proceso genere dudas, presión, inseguridad y estrés, especialmente en un mercado competitivo como el de Miami, donde los tiempos son ajustados y los detalles marcan la diferencia.

Por eso desarrollé el Método IGA™.

Un método pensado para proteger al comprador y ayudarlo a tomar las decisiones correctas durante todo el proceso de compra.

El Método IGA™ organiza el proceso en ocho pasos definidos, diseñados para ayudarte a avanzar de forma ordenada y tomar decisiones bien fundamentadas en cada etapa.

Cada uno de estos pasos responde a algo que he visto repetirse muchas veces a lo largo de mi carrera: cuando el proceso no se entiende bien o se toman decisiones precipitadas, pueden aparecer errores que tienen consecuencias importantes, desde elegir una propiedad que no encaja con los objetivos del comprador hasta enfrentarse a gastos inesperados, problemas en el edificio o incluso la pérdida de un depósito.

Precisamente para evitar ese tipo de situaciones existe el Método IGA™.

Los ocho pasos del método están acompañados por material de trabajo práctico, como checklists y herramientas de verificación, diseñadas para ayudarte a analizar cada etapa con criterio y asegurarte de que ningún aspecto importante queda sin revisar.

Todo este material está organizado en anexos descargables, para que puedas utilizarlos como herramientas de trabajo mientras avanzas en el proceso de compra y aplicar cada paso del método de forma estructurada.

Cada paso del Método IGA™ tiene su propio material de trabajo pensado para ayudarte a aplicar lo aprendido antes de avanzar al siguiente.

Miami es un mercado dinámico y muy particular. En él conviven compradores locales e internacionales, edificios con asociaciones (HOA) exigentes, requisitos estructurales y financieros cada vez más estrictos, procesos de financiación complejos y seguros que pueden condicionar una operación. Entender este entorno desde el principio es clave para evitar sorpresas y tomar decisiones acertadas.

Este método se basa en mi experiencia de más de diez años en el sector inmobiliario en Miami, asesorando a compradores con perfiles muy distintos: desde quienes adquieren su primera vivienda, hasta inversores y compradores internacionales. A lo largo de los años he comprobado que las operaciones más exitosas no son las más rápidas, sino las mejor planificadas.

Muchas de las preguntas que aparecen en este método han surgido directamente de las dudas reales de mis propios clientes. Cada operación trae nuevas situaciones, nuevos matices y nuevas preguntas que ayudan a entender mejor cómo funciona realmente este proceso.

Por eso este método también está pensado como una herramienta viva. Si después de leer esta guía crees que hay algún aspecto que podría explicarse mejor o tienes alguna sugerencia para mejorarla, puedes [escribirme directamente aquí](#).

He preparado este método con una intención muy clara: que este proceso lo puedas disfrutar de verdad. Comprar una propiedad es un momento importante y especial y, para mí, ver a mis clientes felices e ilusionados siempre ha sido y seguirá siendo la parte preferida de mi trabajo.



Aviso importante

Este material tiene fines exclusivamente informativos y educativos. No constituye asesoramiento legal, fiscal, financiero ni inmobiliario personalizado.

Cada operación inmobiliaria es única, por lo que es fundamental consultar con los profesionales correspondientes antes de tomar cualquier decisión.

Cómo funciona el Método IGA™

Qué vas a encontrar en este método

Este método está diseñado para acompañarte paso a paso a lo largo del proceso de compra de una propiedad en Miami.

A través de sus ocho pasos definidos podrás:

- Entender el proceso completo de compra en Miami, de principio a fin.
- Prepararte financieramente con un presupuesto realista y sin sorpresas.
- Elegir correctamente a los profesionales que te acompañarán.
- Analizar una propiedad más allá de lo estético.
- Comprender el contrato, las contingencias y los plazos críticos.
- Avanzar desde la oferta hasta el cierre con seguridad y control.

Para quién está pensado este método

Este método está pensado para cualquier persona que quiera entender el proceso de compra inmobiliaria en Miami antes de tomar decisiones importantes. Es útil tanto si es tu primera compra como si ya has pasado por el proceso anteriormente y quieres hacerlo con mayor estructura y seguridad.

También es especialmente útil si:

- Estás comprando desde otro país y el sistema inmobiliario en Florida te resulta diferente o desconocido.
- Quieres participar activamente en tus decisiones en lugar de delegarlas por completo.
- Buscas reducir riesgos y evitar errores que pueden costar miles de dólares.
- Quieres que el proceso esté organizado y bien planteado desde el inicio.

El rango de precio no cambia la complejidad del proceso. La diferencia la marca el nivel de preparación.

Cómo utilizar este método

El Método IGA™ está diseñado para seguirse paso a paso. Puedes recorrer el método completo si quieres entender el proceso en su totalidad o consultar cada apartado cuando te encuentres en una etapa concreta de la compra.

Cada sección corresponde a una fase real del proceso inmobiliario en Miami.

A medida que avances, podrás apoyarte en los checklists y materiales de trabajo incluidos en los anexos descargables, pensados para ayudarte a revisar cada aspecto importante antes de avanzar al siguiente paso. El objetivo no es solo comprender el proceso, sino aplicarlo de forma práctica.

Una compra bien planificada es una compra mejor ejecutada.

Índice

1. Los 8 pasos del Método IGA™

1. Definir el objetivo y la propiedad ideal

Qué comprar, para qué y con qué criterios

2. Preparación financiera y presupuesto real

Cuánto puedes comprar realmente y cómo evitar errores financieros

3. Elegir el equipo profesional correcto

Agente, banco, seguros y quién protege tus intereses

4. Análisis Técnico y Financiero de la Propiedad

Impuestos, seguros, gastos reales, restricciones y viabilidad

5. Estrategia de Oferta, Contrato y Protección del Comprador

Precio, condiciones contractuales y estructura de la negociación

6. Contrato ejecutado y gestión hasta el cierre

Qué pasa desde que firmas hasta que cierras

7. Inspecciones y negociación estratégica

Qué revisar, qué negociar y qué no debes ignorar

8. El cierre de la operación

Últimos pasos, firma, entrega y activación como propietario

2. Índice detallado

3. Glosario de términos

4. Carta final

Aviso Legal y Propiedad Intelectual

Kit de Herramientas del Comprador – Método IGA™

Este método incluye un Kit de Herramientas del Comprador con checklists, plantillas y documentos de trabajo diseñados para ayudarte a aplicar cada paso del Método IGA™ durante el proceso de compra.

1. Definir el Objetivo y la propiedad ideal

Qué comprar, para qué y con qué criterios antes de empezar la búsqueda

Todas las decisiones posteriores —presupuesto, tipo de propiedad, negociación y plazos— dependen de este primer paso.

1. Definir el Objetivo de la Compra y la propiedad ideal

*Antes de analizar precios, visitar propiedades o hablar de financiación, el proceso comienza con una decisión estratégica: definir con claridad **qué quieres comprar y para qué**.*

Este primer paso **establece el marco de toda la operación**. Determina el tipo de propiedad adecuada, el presupuesto realista y los criterios que guiarán cada decisión posterior.



Definir el objetivo no es solo elegir entre casa o condominio. Implica alinear la compra con:

- Proyecto de vida o estrategia de inversión
- Horizonte temporal (corto, medio o largo plazo)
- Necesidades familiares actuales y futuras
- Perfil financiero y nivel de riesgo

Cuando este análisis no se realiza correctamente, puedes terminar enfocándote en propiedades atractivas pero inadecuadas para tu situación real.

Una decisión clara al inicio evita cambios de rumbo costosos más adelante.

1.1 Definir el Objetivo de la Compra

*Definir el objetivo de tu compra es el primer paso estratégico, porque determina **qué propiedad tiene sentido para ti, qué rango de precio es coherente y qué decisiones serán -o no- negociables durante la operación.***

Cuando el objetivo no está bien definido, el proceso tiende a volverse disperso, generando visitas innecesarias, decisiones impulsivas y costes inesperados.

En la práctica, tu decisión suele encajar en uno de estos escenarios:

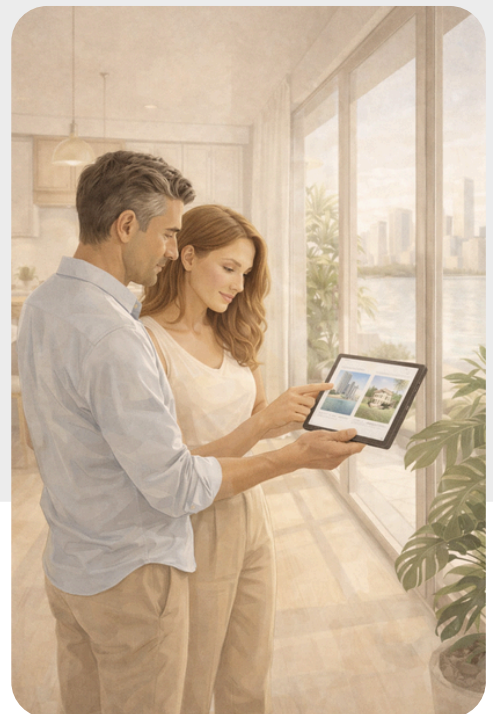
Residencia principal: prioridad en ubicación, estilo de vida, colegios, tiempos de desplazamiento y estabilidad a largo plazo.

Inversión / renta: prioridad en números: demanda de alquiler, HOA, restricciones, mantenimiento y retorno.

Segunda residencia / uso mixto: equilibrio entre disfrute y eficiencia: costes fijos, facilidad de mantenimiento y periodos de ocupación.

Antes de avanzar, necesitas tener claridad en estas preguntas clave:

- ¿Tu **prioridad** es vivir, rentar, revalorizar, o una combinación?
- ¿Qué es **imprescindible** y qué es "nice to have"?
- ¿Qué **riesgos** estás dispuesto a asumir (obra, antigüedad, seguros, HOA, zona inundable)?



Cuando el objetivo está bien definido, el agente puede **filtrar opciones con precisión** y evitar pérdidas de tiempo y decisiones contradictorias.

Comprar para vivir no se analiza igual que comprar para invertir. Tenerlo claro desde el inicio evita errores estratégicos más adelante.

1.2 Definir las necesidades funcionales de la propiedad

Una vez que has definido el objetivo de la compra, el siguiente paso es concretar **qué necesitas en la propiedad**, más allá de lo estético o aspiracional.

En esta fase analizas los elementos que afectan al uso diario, la comodidad y la funcionalidad real del inmueble, y que determinarán **si una propiedad encaja —o no—** con tu estilo de vida.

Entre los aspectos clave a definir se encuentran:

- La **dimensión** necesaria de la vivienda: número de dormitorios y baños, y tamaño mínimo aproximado.
- La **distribución** interior, valorando si priorizas espacios abiertos, zonas independientes o flexibilidad de uso.
- La necesidad de **espacios exteriores**, como balcón, terraza o jardín.
- Los requisitos de **parking y almacenamiento**, como plaza de garaje, trastero o ambos.
- **Elementos prácticos** como ascensor, accesibilidad o adaptaciones especiales, cuando aplican.

Más allá de enumerar características, es **fundamental que priorices cada una de ellas**. No todo tiene el mismo peso en tu decisión final.



Por ello, se recomienda que clasifiques cada criterio en una de estas tres categorías:

- **Imprescindible**: sin ello, la propiedad no es viable.
- **Deseable**: aporta valor, pero admite flexibilidad.
- **Indiferente**: no influye realmente en la decisión.

Este ejercicio te permite **filtrar opciones con criterio** desde el inicio y evita que pierdas tiempo analizando propiedades que, aunque atractivas, no encajan con tus necesidades reales

Definir bien las necesidades funcionales te permite enfocar la búsqueda con realismo y descartar rápidamente propiedades que no se adaptan a tu día a día.

1.3 Criterios específicos para casas (Single Family Homes)

*Cuando tu búsqueda se centra en una **casa unifamiliar**, el análisis debe ampliarse más allá del interior de la vivienda. En este tipo de propiedades, asumes mayor control... y también mayores responsabilidades.*

En esta etapa defines aspectos estructurales y operativos que impactan directamente en tu **presupuesto, el mantenimiento y tu estilo de vida** a largo plazo.



En particular, es importante que concretes:

- El tipo de **estructura que deseas** (una o dos plantas) y su funcionalidad diaria.
- El **tamaño** real de la vivienda y del lote, más allá de la percepción visual.
- La presencia de **espacios exteriores** y su uso previsto (jardín, terraza, piscina)
- El **nivel de privacidad** y la relación con las propiedades colindantes.

Además, debes evaluar factores del entorno inmediato, como la seguridad de la zona, la existencia —o no— de HOA y el impacto que esto tiene en normas, gastos y autonomía del propietario.

Las casas ofrecen más independencia, pero también implican mayores responsabilidades y gastos de mantenimiento, es importante que los evalúes con realismo desde el inicio.

1.4 Criterios Específicos para Condominios y Townhouses

En la compra de un **condominio o townhouse**, no solo adquieres una unidad privada, sino que pasas a formar parte de una **estructura colectiva** con normas, gastos y decisiones compartidas.

Por ello, tu análisis debe dividirse en dos niveles: la **unidad** en sí y el **edificio** o comunidad en la que se integra.

A nivel de la unidad, conviene que definas con claridad aspectos como el tamaño, la distribución, la orientación, la altura del piso, el nivel de ruido y las vistas reales desde la propiedad.

Paralelamente, es imprescindible que evalúes el funcionamiento del edificio o comunidad, **prestando atención a:**

- **Las amenidades** disponibles y su coherencia con tu estilo de vida (Gimnasio, piscina, zonas infantiles, salas de reuniones, barbacoa)
- **El nivel de servicios** (seguridad, conserjería, mantenimiento).
- La **cuota de la HOA**, qué incluye y cómo ha evolucionado.
- Las **normas de convivencia** y las restricciones de alquiler o uso.



Este análisis te **permite anticipar** no solo el coste mensual, sino también posibles limitaciones operativas, legales o financieras en el futuro.

No todos los edificios sirven para todos los perfiles; una mala elección aquí puede generar conflictos, gastos imprevistos o restricciones no deseadas.

1.5 Vistas, Ubicación y Entorno

La ubicación y las vistas no solo determinan el precio de una propiedad, sino también tu **calidad de vida**, tu **funcionalidad diaria** y su **potencial de revalorización**.

Una buena propiedad en una mala ubicación rara vez es una buena compra.



En esta etapa es clave que analices elementos como:

- **Zona o barrio** que mejor encaja con tu estilo de vida
- **Proximidad** a trabajo, colegios, aeropuerto y servicios esenciales
- **Entorno inmediato:** nivel de ruido, tráfico y actividad
- **Tipo de vistas** (agua, ciudad, interior o sin vistas) y su impacto en valor y disfrute
- **Seguridad** de la zona
- **Zonas verdes** y parques

Estos factores influyen directamente en la **demanda futura**, la **facilidad de reventa** y tu **experiencia diaria** de vivir en la propiedad.

“Una buena compra en la ubicación correcta se disfruta cada día; una mala ubicación se sufre incluso en una buena propiedad.”

1.6 Colegios y Entorno Educativo (School District)

*Para muchas familias, el factor educativo es uno de los **elementos más determinantes** a la hora de elegir una propiedad. En Miami, la calidad y el tipo de colegios varía significativamente según el barrio, por lo que este análisis debe hacerse **antes incluso de empezar la búsqueda activa**.*

Es importante que entiendas que la elección del colegio no solo afecta a la vida diaria, sino **también al valor de la propiedad**, su demanda futura y su facilidad de reventa.

Antes de buscar propiedades, conviene que tengas claro si la proximidad a colegios es un requisito prioritario, el tipo de colegio preferido (público, privado o charter) y si el criterio debe servir también a medio y largo plazo según la edad de tus hijos.

Colegios públicos (Public Schools)

En Miami, los colegios públicos están organizados por **zonas escolares** (school districts). Esto significa que la dirección exacta de la propiedad determina a qué colegio se tiene acceso, y un cambio de calle puede implicar un centro distinto.

Puntos a tener en cuenta:

- La **reputación** del colegio del distrito
- **Resultados académicos y rankings**
- **Capacidad** del centro y posibles listas de espera
- **Impacto directo en el valor** y demanda de la propiedad

Colegios privados y charter

La ubicación sigue siendo importante, pero por otros motivos:

- Logística diaria y tiempos de desplazamiento
- Coste anual del colegio dentro del presupuesto familiar
- Compatibilidad con horarios y actividades extracurriculares



Tu agente debe ayudarte a **identificar los colegios del área**, confirmar el distrito escolar exacto de cada propiedad y **alinear la búsqueda con las necesidades reales de la familia**

Definir el criterio educativo desde el principio evita perder tiempo visitando propiedades que, aunque atractivas, no encajan en la vida familiar a medio plazo.

1.7 Mascotas y Restricciones de las Asociaciones (Pets Policy)

Si tienes mascotas —o prevés tenerlas— este punto debes **analizarlo desde el inicio**, especialmente en condominios, townhouses y comunidades con HOA.

Las normas sobre animales varían significativamente entre asociaciones y **no son negociables**.

En propiedades sujetas a HOA, es habitual encontrar restricciones relacionadas con:

- **Límites de Raza y Peso:** Muchas asociaciones prohíben razas consideradas "peligrosas" (como Pit Bulls, aunque la prohibición específica del condado fue derogada, las asociaciones privadas aún pueden restringirlos) y limitan el peso (ej. menos de 30-50 libras).
- **Cantidad de Mascotas:** Generalmente, se limita a 2 mascotas por unidad. El código del condado permite hasta 4 perros en propiedades de menos de un acre.
- **Áreas Comunes:** Las mascotas deben estar atadas en todo momento y no se permiten en áreas como piscinas o casas club.
- **"Pooper Scooper" Law:** Es obligatorio recoger los desechos de la mascota inmediatamente.
- **Ruido:** Ladridos constantes o ruidos molestos pueden resultar en multas.
- **Prohibición absoluta** de tener mascotas



Es importante tener en cuenta que los **animales de servicio** y los **animales de apoyo emocional** están protegidos por ley y se rigen por normativas específicas, distintas de las mascotas convencionales. Deberás aportar la **documentación que lo acredita**.

Este punto debes **confirmarlo siempre por escrito**, solo lo que figura en los estatutos y reglas de la HOA tiene validez legal, independientemente de lo que se comunique de forma verbal.

Ignorar las normas de mascotas puede convertir una buena compra en un problema permanente de convivencia o incluso legal.

Recomendación Final



Definir correctamente el objetivo de la compra y las características clave de la propiedad **es la base de todo el proceso**. Cuanto más claro tengas este punto desde el inicio, más eficientes serán las búsquedas, más acertadas las decisiones y menos estrés aparecerá durante la operación.

No se trata solo de elegir una casa bonita, sino de identificar una propiedad que encaje con tu estilo de vida, tu situación familiar, tus planes a medio y largo plazo y tu realidad financiera. Cambiar de criterio una vez iniciada la búsqueda suele generar frustración, pérdida de tiempo y oportunidades desaprovechadas.

Un objetivo bien definido permite filtrar mejor las propiedades desde el primer día, ajustar expectativas de precio y ubicación, facilitar el trabajo del agente inmobiliario y evitar decisiones impulsivas durante la negociación.

Antes de avanzar al siguiente paso, es fundamental dedicar el tiempo necesario a reflexionar, priorizar y dejar por escrito qué es imprescindible y qué es negociable. Esta claridad inicial será una de las mejores herramientas para que el proceso de compra sea ordenado, seguro y satisfactorio.

Un buen inicio no acelera la compra, pero sí evita errores que pueden costar tiempo, dinero y tranquilidad.

Paso 1 completado

Definición del Objetivo y Criterios de Compra

- ✓ Se ha definido el propósito de la compra
- ✓ Se han establecido los criterios funcionales
- ✓ Se han analizado el entorno y las restricciones

Utiliza el documento correspondiente del Kit de Herramientas como apoyo para completar correctamente este paso



[Volver al índice](#)



[Ir al paso 2](#)

2. Preparación financiera y presupuesto real

Cuánto puedes comprar realmente y cómo evitar errores financieros

Sin números claros, tu búsqueda es una pérdida de tiempo

2. Preparación financiera y presupuesto real

*Antes de buscar propiedades, es imprescindible que **definas con claridad qué puedes comprar realmente y en qué condiciones.***

Comprar una propiedad no es solo acordar un precio. Implica que **entiendas todos los costos reales** asociados, desde el down payment hasta impuestos, seguros, HOA, gastos de cierre y mantenimiento.



En el mercado inmobiliario de Miami, tu preparación financiera no es un paso opcional, sino la base que determina:

- El **rango de precios viable**
- La **solidez de la oferta** frente al vendedor
- La **capacidad real** de cerrar la operación
- La **seguridad financiera** a largo plazo

Una planificación adecuada evita frustraciones, ofertas inviables y situaciones de estrés durante el proceso contractual.

El objetivo de este paso es **construir un marco financiero claro, sostenible y alineado con tu perfil** antes de entrar en negociaciones.

Una compra inteligente comienza mucho antes de hacer una oferta: comienza con números claros, realistas y bien estructurados.

2.1 Definir el Presupuesto Real de Compra

*Definir tu presupuesto real es uno de los pasos más críticos de todo el proceso. No se trata solo de cuánto cuesta la propiedad, sino de **entender el impacto económico completo** de la operación, hoy y en el tiempo.*

Un error muy común es **fijar el presupuesto únicamente en función del precio máximo de compra**, sin integrar los costes asociados ni la capacidad real de sostener la propiedad una vez adquirida. Esto suele generar frustración, renegociaciones innecesarias o incluso cancelaciones posteriores.

Este marco debe construirse desde una **visión global**, teniendo en cuenta no solo la compra, sino la vida real como propietario en Miami.

En este análisis entran, de forma ordenada:

- **Precio de compra** objetivo, coherente con el mercado y el perfil del comprador
- **Down payment**, según si la compra es cash o financiada
- **Costes de cierre**, que varían según el tipo de operación
- **Impuestos y seguros** obligatorios, especialmente relevantes en Florida
- **Cuotas de HOA**, si la propiedad pertenece a una comunidad
- **Gastos de mantenimiento y posibles mejoras**, muy habituales tras la compra



Si estás considerando comprar una propiedad para reformar o realizar mejoras tras la compra, es importante reservar una partida adicional en tu presupuesto. En el Paso 4 analizaremos cómo evaluar este tipo de inversiones de forma realista.

Definir bien este marco financiero te permite **tomar decisiones con seguridad**, evitar ofertas inviables y negociar desde una posición sólida.

Un presupuesto bien definido no limita tu búsqueda: la hace realista, sostenible y estratégica desde el primer día.

2.2 El coste real de ser propietario

Cuando se define el presupuesto de compra, muchas personas se centran únicamente en el precio de la propiedad. Sin embargo, ser propietario implica **una serie de costes adicionales** que conviene tener en cuenta desde el principio.

Tanto si compras con financiación como si compras al contado, el coste real de ser propietario incluye varios elementos que forman parte del presupuesto mensual de la vivienda. Lo habitual es tener en cuenta los gastos básicos como : hipoteca (si es financiada), impuestos de la propiedad, seguros de la vivienda y cuotas de la asociación (si aplica).

Pero también existen otros gastos que muchas veces no se consideran al calcular el presupuesto inicial:

- mantenimiento de la propiedad
- reparaciones imprevistas
- mejoras o renovaciones con el paso del tiempo
- servicios (utilities)
- un fondo de reserva para la vivienda

Comprender estos costes desde el principio permite tener una visión mucho más realista del impacto económico de ser propietario.

El fondo de mantenimiento

Muchos expertos recomiendan reservar aproximadamente entre el 1 % y el 2 % del valor de la propiedad al año para cubrir mantenimiento, reparaciones y mejoras.

Este fondo ayuda a afrontar con tranquilidad gastos habituales como:

- mantenimiento de equipos
- pequeñas reparaciones
- sustitución de electrodomésticos
- mejoras necesarias con el paso del tiempo



Por eso, en el Método IGA™, recomendamos que el comprador entienda con claridad el coste real de ser propietario antes de comenzar la búsqueda de propiedad.

Comprar una propiedad debería mejorar tu calidad de vida, no generar estrés financiero

2.3 El peso de la vivienda en tu presupuesto

Definir el presupuesto de compra también implica entender qué nivel de gasto mensual es **realmente sostenible** dentro de tus ingresos.

Al determinar el presupuesto de compra, una de las preguntas más importantes es qué porcentaje de los ingresos mensuales debería destinarse al coste total de la vivienda.

Muchos asesores financieros consideran que una referencia prudente es que el coste total de la vivienda no supere aproximadamente entre el 30 % y el 35 % de los ingresos mensuales del hogar. Este porcentaje suele permitir mantener un equilibrio saludable entre vivienda, ahorro, estilo de vida y otros compromisos financieros.

Cuando el coste de la vivienda supera significativamente ese nivel, es más probable que aparezca presión financiera en el día a día.



La pre-aprobación no es tu presupuesto real

Uno de los errores más comunes al comenzar el proceso de compra es asumir que el presupuesto real es el mismo que el banco está dispuesto a financiar.

La pre-aprobación bancaria es una referencia importante, pero no siempre refleja el nivel de endeudamiento con el que una persona se siente realmente cómoda en su vida diaria.

Los bancos utilizan un indicador llamado Debt-to-Income Ratio (DTI) para determinar cuánto puede destinar un comprador al pago de su vivienda. Este ratio mide el porcentaje de los ingresos mensuales que puede destinarse al pago total de la vivienda y otras deudas.

En muchos casos, los bancos permiten que el coste total de la vivienda represente aproximadamente entre el 40 % y el 45 % de los ingresos mensuales del comprador. Desde el punto de vista del banco, esto puede ser aceptable. Sin embargo, para muchas personas comprar en ese límite puede resultar exigente en el día a día.

En el Método IGA™, recomendamos que el comprador defina primero su presupuesto real y utilice la pre-aprobación simplemente como una referencia dentro de ese marco.

La pre-aprobación bancaria es una herramienta útil para comenzar el proceso, pero no debería confundirse con el presupuesto real con el que te sentirás cómodo como propietario

2.4 Gastos de cierre qué son y cuanto debes prever

Cuando se prepara la compra de una propiedad, muchas personas se centran únicamente en el precio de la vivienda o en el down payment. Sin embargo, completar la operación implica también una serie de costes adicionales conocidos como gastos de cierre.

Entenderlos desde el principio permite evitar sorpresas y preparar correctamente el presupuesto total de la compra.

Qué son los gastos de cierre

Los gastos de cierre son los costes asociados a completar legal y administrativamente la compra de una propiedad.

Incluyen diferentes servicios profesionales y trámites necesarios para transferir la propiedad al nuevo propietario.

Entre ellos se encuentran, por ejemplo:

- servicios de título
- registros públicos
- gestión del cierre
- tasaciones
- costes administrativos del préstamo

(si hay financiación)

Cuánto suelen ser

Como referencia general para compradores en Miami:

- Compradores con financiación:
aproximadamente 2% – 4% del precio de compra
- Compradores en efectivo (cash):
aproximadamente 1% – 2% del precio de compra



Planificar los gastos de cierre desde el principio evita sorpresas en el momento más importante de la compra: el cierre.

Ejemplo real de gastos de cierre en Miami

Para entender mejor cómo se distribuyen estos costes, a continuación se muestran dos ejemplos simplificados basados en operaciones reales en el mercado de Miami.

Ejemplo	Compra con financiación	Compra al contado
Precio de compra: \$700,000.00		
Concepto	Coste Aprox.	Coste Aprox.
Comisión de apertura del préstamo	\$4,200	N/A
Tasación de la propiedad	\$650	N/A
Seguro del título	\$3,100	\$3,100
Verificación legal del título	\$450	\$450
Gestión del cierre (escrow / closing agent)	\$900	\$900
Registro de la escritura	\$250	\$250
Documentary stamp tax	\$4,200	\$4,200
Impuesto intangible	\$960	\$960
Seguro vivienda primer año	\$2,500	\$2,500
Prorrrateo impuestos sobre la propiedad	Variable	Variable
Prorrrateo cuota mensual HOA	Variable	Variable
Medición propiedad	\$450	\$450
Total estimado de gastos de cierre	\$18,000 - \$25,000	\$12,000-\$16,000

Nota importante

Los importes mostrados son aproximaciones basadas en operaciones reales en el mercado de Miami y se incluyen únicamente con fines ilustrativos. Los gastos de cierre pueden variar según el tipo de propiedad, el precio de compra, el lender y los servicios contratados en cada operación.

Comprender estos números antes de hacer una oferta permite tomar decisiones financieras con mucha más seguridad.

2.4 Down payment (depósito) Habitual en Miami

El down payment es uno de los elementos que más condiciona la viabilidad real de tu compra en Miami y **debes definirlo antes de iniciar la búsqueda activa de propiedades**.

No se trata solo de cuánto dinero puedes aportar inicialmente, sino de **cómo influye ese porcentaje** en la financiación, en la competitividad de la oferta y en la percepción del vendedor sobre tu solidez.

En el mercado de Miami, el porcentaje de down payment varía en función del perfil del comprador, su residencia fiscal y el tipo de operación. De forma orientativa:

- **Compradores residentes en EE. UU.** suelen aportar **entre un 5 % y un 20 %**, dependiendo del tipo de préstamo, historial crediticio y propiedad.
- **Compradores extranjeros** (non-residents) suelen necesitar **entre un 30 % y un 40 %** del precio de compra.



Un down payment más alto no solo reduce el importe financiado, sino que suele tener efectos directos en el conjunto de la operación:

- Puede **mejorar la tasa de interés**
- **Reduce el pago mensual**
- Hace la **oferta más atractiva** frente a otras con financiación más ajustada

Por este motivo, definir correctamente tu down payment desde el inicio te permite ajustar expectativas, evitar ofertas inviables y negociar con mayor credibilidad en un mercado competitivo.

Evita utilizar todo tu capital en el down payment. Mantener reservas de liquidez es clave para cubrir posibles imprevistos tras la compra.

En Miami, el down payment no es solo una cifra financiera: es una señal clara de solvencia, estrategia y capacidad real de cierre.

2.5 Compradores al Contado (Cash Buyers)

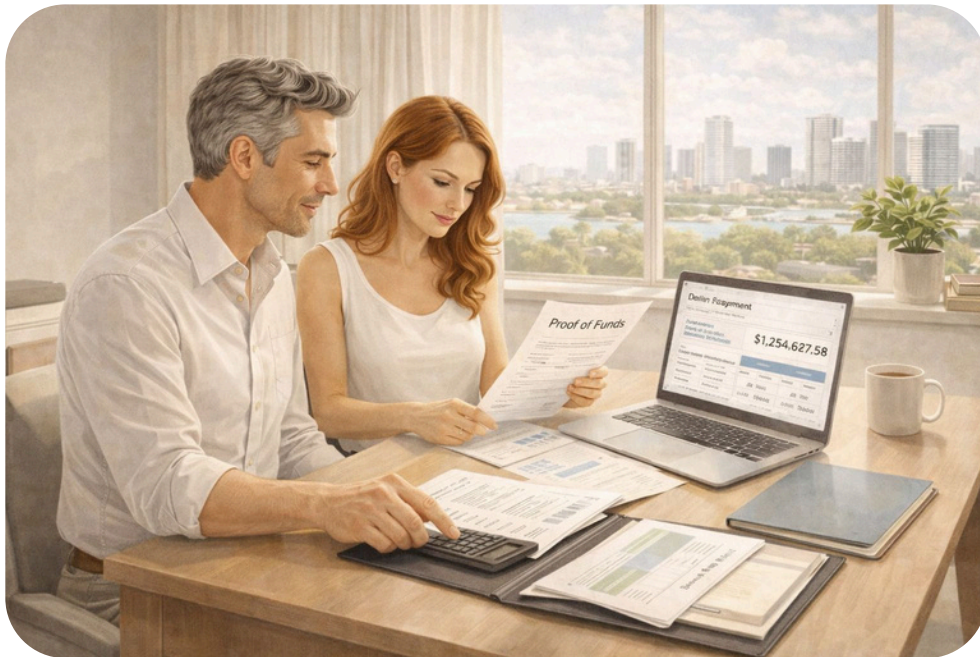
Comprar al contado no elimina la necesidad de una preparación financiera rigurosa. Aunque no exista financiación bancaria, debes demostrar **capacidad real, origen lícito de los fondos y disponibilidad inmediata**, ya que estos elementos son clave tanto para el vendedor como para la agencia de título.

En operaciones cash, la fortaleza no está solo en el precio ofrecido, sino en la claridad y solidez de la estructura financiera. Cuando estás bien preparado **transmites seguridad y reduces riesgos** durante el proceso contractual.

Antes de presentar una oferta al contado, es fundamental que tengas resuelto:

- **La prueba de fondos** (proof of funds) actualizada y verificable
- **La trazabilidad** y origen lícito del dinero, especialmente en compradores internacionales
- **La disponibilidad inmediata** de los fondos para cumplir con depósitos y cierre

Además, aunque no haya hipoteca, tu compra al contado también **genera costos adicionales**, como gastos de cierre, impuestos, seguros y posibles ajustes contractuales, que deben estar contemplados desde el inicio.



Una operación cash bien estructurada es percibida como rápida, segura y confiable; una mal preparada puede generar retrasos innecesarios o desconfianza.

2.6 Compradores con Financiación y Preaprobación Hipotecaria

Cuando tu compra requiere financiación, la **preaprobación hipotecaria no es opcional**, sino un requisito esencial para competir en el mercado inmobiliario de Miami. No se trata de una estimación, sino de una validación real de tu perfil financiero por parte del banco.

La preaprobación define el marco real de tu compra y te **permite avanzar con seguridad**, evitando ofertas inviables o situaciones que puedan poner en riesgo el cierre más adelante.



Este paso te permite:

- **Conocer tu presupuesto real**, no teórico
- **Determinar el down payment** requerido
- Saber en qué **rango de precio** puedes competir con solvencia

Desde la perspectiva del vendedor, una oferta con preaprobación demuestra que has sido evaluado, que **la financiación es viable** y que el cierre puede cumplirse dentro de los plazos contractuales.

Comprar sin preaprobación te expone a **perder oportunidades** frente a perfiles mejor preparados o a asumir compromisos que luego no podrás cumplir.

En muchos casos, una oferta ligeramente inferior con preaprobación sólida es preferida frente a una oferta más alta sin respaldo financiero real.

2.7 Financiación para compradores extranjeros

Muchos compradores internacionales creen que no es posible financiar una propiedad en Estados Unidos si no tienen historial de crédito en el país. Sin embargo, existen programas específicos diseñados precisamente para este tipo de compradores.

En Miami es bastante habitual que compradores extranjeros utilicen este tipo de financiación, conocida como **Foreign National Loans**.

Los compradores extranjeros normalmente no tienen historial crediticio en EE.UU., por lo que el banco analiza el perfil financiero de otra manera.

En lugar de basarse en un credit score americano, el lender evalúa principalmente:

- ingresos
- activos
- liquidez
- estabilidad financiera en el país de origen



Características habituales de estos préstamos

Ejemplo típico:

- Down payment más alto (normalmente entre 30% y 40%)
- Tipo de interés ligeramente superior al de compradores residentes
- Verificación de ingresos y activos financieros
- Reservas de liquidez en cuenta

Cada banco tiene criterios diferentes, por lo que es fundamental hablar con un prestamista con experiencia en compradores internacionales.

Esto ayuda a entender desde el principio qué opciones de financiación están realmente disponibles.

Ser comprador internacional no significa que no puedas financiar una propiedad en EE.UU.; solo significa que el proceso se analiza de forma diferente.

2.8 La Puntuación de Crédito (Credit Score) y su Impacto

Tu puntuación de crédito es uno de los **factores más determinantes** en una compra con financiación en Estados Unidos.

No solo influye en si el banco aprueba o no tu hipoteca, **sino en cuánto te costará realmente esa propiedad a lo largo del tiempo.**

En esta etapa, es fácil subestimar su impacto, cuando en realidad una diferencia de pocos puntos puede traducirse en **decenas de miles de dólares** más o menos en intereses.



¿Qué es el credit score?

El credit score es una puntuación numérica que refleja **tu historial y comportamiento financiero** en EE. UU.

Los bancos lo utilizan para **medir el nivel de riesgo del préstamo** y decidir bajo qué condiciones están dispuestos a financiarte la operación.

De forma general, el score oscila entre **300 y 850 puntos**, y a partir de ciertos umbrales las condiciones hipotecarias mejoran de forma notable.

Los bancos lo utilizan para medir:

- La probabilidad de que **pagues a tiempo**
- El **nivel de riesgo** del préstamo
- **Las condiciones** que pueden ofrecer

A partir de 700, las condiciones hipotecarias suelen mejorar de forma significativa.

Rangos habituales de credit score

- **Excelente:** 740 – 850
- **Bueno:** 700 – 739
- **Aceptable:** 660 – 699
- **Bajo:** 620 – 659
- **Muy bajo:** menos de 620

Credit score bajo →

Tasa más alta
Cuotas mensuales más elevadas
Mayor presión financiera a largo plazo

Credit score alto →

Tasa de interés más baja
Cuota mensual menor
Menor coste total del préstamo

Cómo afecta directamente a tu hipoteca

Un credit score no impacta solo en tu aprobación, sino en varios elementos clave de la operación. En concreto, influye en:

- La **tasa de interés** que el banco te ofrece
- El **monto máximo** que puedes financiar
- El **porcentaje de down payment** exigido
- Los **costes adicionales** (PMI, seguros, fees)

Dos personas con el mismo ingreso y la misma propiedad pueden recibir **condiciones hipotecarias muy distintas únicamente por su puntuación de crédito.**



Durante tu proceso de compra, la estabilidad financiera es clave.

Factores que influyen en el credit score

- **Historial de pagos** (puntualidad)
- Nivel de **endeudamiento**
- **Antigüedad del crédito**
- Tipo de **crédito utilizado**
- Número de **consultas recientes**

Pequeños errores, como **pagos tardíos o uso excesivo de tarjetas**, pueden tener un impacto relevante en tu puntuación .

Errores comunes que dañan el credit score antes de comprar

Durante tu proceso de compra, pequeñas decisiones financieras pueden tener un **impacto negativo inesperado**. Entre los errores más habituales están:

- **Abrir nuevas líneas de crédito** o financiar compras grandes
- Aumentar significativamente el **uso de tarjetas**
- **Retrasarse en pagos**, incluso mínimos
- **Cerrar cuentas antiguas** sin asesoramiento profesional

Estos movimientos, aunque parezcan inofensivos, **pueden afectar tu score** justo en el momento más sensible del proceso.

Recomendación clave

Antes de iniciar la búsqueda activa de propiedades, es fundamental que:

- **Conozcas** tu credit score real
- **Entiendas** cómo afecta a tu capacidad de compra
- **Coordines** cualquier mejora con un profesional hipotecario



Un buen credit score no solo facilita la compra define cuánto te costará realmente esa propiedad a lo largo del tiempo.

2.9 Estrategias para Mejorar el Credit Score

Mejorar tu credit score no es algo inmediato, pero pequeñas decisiones bien tomadas pueden marcar una diferencia real en pocos meses y traducirse en mejores condiciones hipotecarias.



Acciones clave para mejorar el credit score

Pagar siempre a tiempo

- Tu historial de pagos es el factor más importante del credit score
- Incluso un retraso mínimo puede tener impacto negativo
- Automatizar pagos ayuda a evitar errores

Reducir el uso de tarjetas de crédito

- Idealmente, mantén el uso por debajo del 30% del límite disponible
- Un uso elevado, aunque lo pagues a tiempo, penaliza la puntuación

No abrir nuevas líneas de crédito

- Evita nuevas tarjetas, préstamos personales o financiación de vehículos
- Cada consulta nueva (hard inquiry) puede bajar tu score temporalmente

No cerrar cuentas antiguas sin asesoramiento

- Tus cuentas con más antigüedad ayudan a mejorar la puntuación
- Cerrarlas puede reducir la media de antigüedad del crédito

Revisar el informe de crédito

- Verifica que no existan errores, cargos duplicados o información incorrecta
- Corregir errores puede mejorar tu score sin cambiar hábitos financieros

Antes de iniciar la búsqueda activa de una propiedad, es recomendable optimizar tu perfil crediticio para presentar la mejor versión posible ante el banco.

Qué NO hacer antes de comprar una propiedad

Antes de comprar una propiedad, evita:

- **No solicites nuevos créditos:** Evita abrir tarjetas de crédito, comprar muebles o vehículos a plazos. Esto afecta tu puntaje crediticio y la relación deuda-ingreso.
- **No cambies de trabajo:** La estabilidad laboral es crucial para los prestamistas. Cambiar de empleo o convertirse en autónomo justo antes de comprar puede retrasar o cancelar el proceso.
- **No agotes tus ahorros:** Guarda fondos para los gastos de cierre, mudanza y reparaciones iniciales, no utilices todo el dinero para el pago inicial.
- **No co-firmes préstamos:** Ser aval de otra persona aumenta tus deudas y riesgo crediticio.



Recomendación clave

Cualquier cambio financiero, por pequeño que parezca, debes coordinarlo con el mortgage broker antes de ejecutarlo. Una decisión aparentemente inocente puede:

- Afectar la **aprobación del préstamo**
- **Incrementar** la tasa de interés
- **Reducir** el monto financiable

Comprar bien no es solo saber qué hacer, sino también saber qué evitar en el momento clave.

2.10 Impacto Real de la Tasa de Interés en la Cuota Mensual (Ejemplo Práctico)

Muchas veces el comprador se centra únicamente en el precio de compra, sin ser plenamente consciente de que **pequeñas variaciones en la tasa de interés pueden suponer decenas o cientos de miles de dólares a lo largo del tiempo.**

La tasa de interés no solo afecta a la cuota mensual, sino al coste total real de la propiedad.

Ejemplo práctico

Precio de compra: \$600,000

Down payment: 20%

Préstamo: \$480,000

Plazo: 30 años

Impuestos/seguros: NO incluidos

Tasa interés	Cuota mensual (aprox)	Coste total préstamo
5.5%	\$2,725	\$981,000
6.5%	\$3,035	\$1,092,600
7.5%	\$3,357	\$1,208,500

*Ejemplo orientativo

Una diferencia del 1% en la tasa puede suponer más de \$100,000 a lo largo del préstamo.

Qué significa esto para ti

La tasa de interés tiene un **impacto directo en tu presupuesto mensual** y en el coste total de la propiedad.

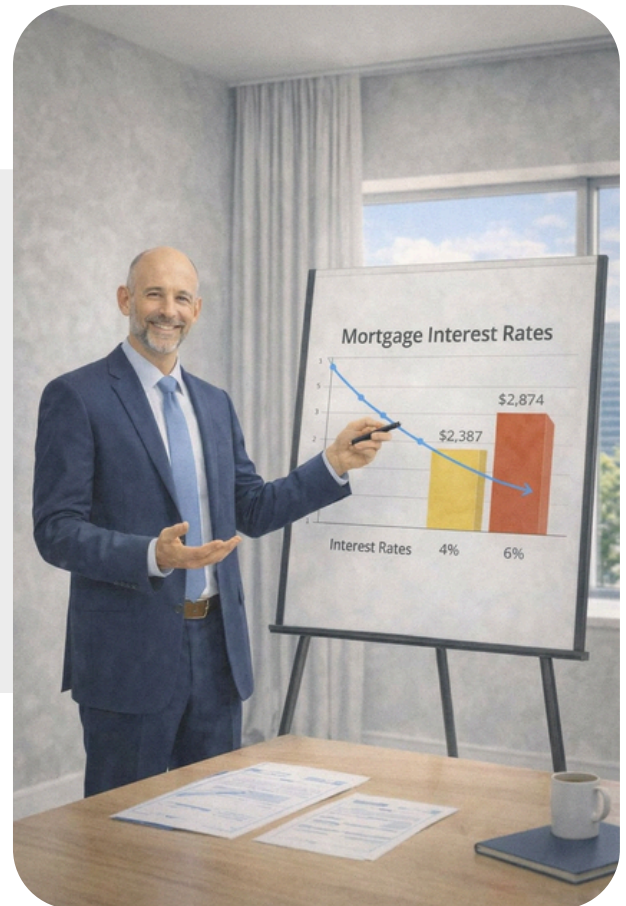
Una diferencia aparentemente pequeña puede traducirse en **decenas de miles de dólares a largo plazo**.

Por eso, entender este punto antes de comprar es clave para **tomar decisiones financieras acertadas**.

Una tasa más baja reduce:

- La **cuota mensual**
- La **presión financiera**
- El **coste total real** de la propiedad

En muchos casos, **mejorar el perfil crediticio antes de comprar es más rentable** que negociar el precio



Conclusión clave

No se trata solo de **cuánto cuesta la casa**, sino de **cuánto te costará realmente a lo largo del tiempo**.

Una buena preparación financiera te permite:

- Comprar con **mayor tranquilidad**
- Mantener **flexibilidad financiera**
- Evitar compromisos que **condicionen el futuro**

En una compra bien estructurada, el tipo de interés pesa más que el descuento final.

2.11 Documentación Típica Requerida por el Banco

La documentación puede variar según tu perfil y la entidad financiera, pero habitualmente incluye:



Compradores asalariados

- Identificación (ID o pasaporte)
- Social Security Number o ITIN
- Últimos 2 años de tax returns
- Formularios W-2
- Últimas 3 nóminas
- Estados de cuenta bancarios

Compradores autónomos o empresarios

- Identificación
- Declaraciones de impuestos personales y de empresa
- Estados financieros
- Estados de cuenta bancarios
- Carta del asesor fiscal (CPA)

Compradores extranjeros

- Pasaporte
- Visa (si aplica)
- Estados de cuenta bancarios
- Carta de referencia bancaria
- Proof of Funds
- Documentación de ingresos en el país de origen

La documentación puede variar según el banco y el perfil, pero prepararla con antelación agiliza significativamente la aprobación.

Recomendación Final



El precio se negocia. La base financiera se construye.

Un presupuesto bien definido, un down payment claro y una preaprobación sólida no solo te facilitan el proceso, sino que te protegen de decisiones impulsivas, renegociaciones innecesarias y sorpresas de última hora.

En un mercado como el de Miami, donde la competencia es alta y los tiempos son ajustados, llegar preparado marca una diferencia real.

Los compradores que entienden su capacidad financiera, su impacto mensual y el funcionamiento del crédito toman mejores decisiones, negocian con mayor seguridad y avanzan con menos estrés.

Este paso no se trata de limitar opciones, sino de ganar claridad y control. Cuando la base financiera está bien construida, el resto del proceso fluye de forma mucho más ordenada.

Una compra bien planificada financieramente no solo se cierra mejor: se disfruta mucho más desde el primer día.

Con esta base financiera clara, el siguiente paso es definir la estrategia de búsqueda adecuada.

Paso 2 completado

Preparación financiera y presupuesto real

- ✓ Se ha definido el presupuesto real
- ✓ Se ha validado la capacidad financiera
- ✓ Se ha estructurado la estrategia financiera previa a la búsqueda

Utiliza el documento correspondiente del Kit de Herramientas como apoyo para completar correctamente este paso



[Volver al índice](#)



[Ir al paso 3](#)

3. Elegir el equipo profesional correcto

Agente, banco, seguros y quién protege tus intereses

"Las decisiones correctas dependen de quién te asesora
y quién defiende tus intereses."

3. Selección del Equipo Profesional Correcto y Costos Asociados

*Comprar una propiedad en Florida no es un proceso individual: es una **operación técnica que requiere coordinación entre distintos profesionales.***

La diferencia entre una experiencia fluida y una operación llena de tensiones suele estar en la **calidad del equipo** que te acompaña.

En Miami, cada profesional cumple una función específica dentro del proceso legal, financiero y operativo. No se trata de acumular nombres, sino de **elegir perfiles adecuados, con experiencia real** en el tipo de propiedad que quieres adquirir.



Un buen equipo no solo ejecuta tareas: **Anticipa riesgos, protege tus intereses y coordina** cada fase hasta el cierre.

En este paso analizaremos el rol de:

- El agente del comprador
- La agencia de título
- El banco o mortgage broker
- El corredor de seguros
- El inspector
- El abogado inmobiliario
- El asesor fiscal

Cada uno interviene en momentos distintos, pero **todos impactan directamente** en la seguridad jurídica y financiera de la operación.

El resultado de una compra no depende solo de la propiedad elegida, sino del equipo que la hace posible.

3.1 El Agente Inmobiliario del Comprador

Tu agente inmobiliario es una de las figuras más importantes de todo el proceso de compra. No se limita a mostrarte propiedades, sino que actúa como **representante, asesor estratégico y protector de tus intereses desde el inicio hasta el cierre.**

En un mercado como el de Miami —rápido, competitivo y con múltiples particularidades legales y financieras— contar con un agente adecuado puede marcar la diferencia entre una operación fluida y una llena de riesgos y sobrecostos.

De forma resumida, el agente:

- **Analiza el mercado** y te asesora sobre el precio real
- **Diseña la estrategia** de oferta según el contexto y la competencia
- **Negocia** en tu nombre
- **Supervisa** plazos, contingencias y documentación
- **Coordina** el proceso hasta el cierre

Cómo elegir al agente adecuado

Es recomendable evaluar:

- Si se dedica **a tiempo completo** o parcial
- Su **página web** y presencia profesional
- **Reseñas** y opiniones de clientes anteriores
- **Historial de ventas** pasadas
- **Propiedades que tiene** en el mercado
- **Certificaciones adicionales:** experto tasador, marketing digital, experto negociador...
 - **Área** en la que trabaja habitualmente

Su papel es especialmente relevante a la hora de **interpretar el mercado**, detectar riesgos ocultos y guiarte en la toma de decisiones informadas, más allá de lo puramente estético de una propiedad.

Elegir un agente no es solo una cuestión de confianza personal, sino de **experiencia, dedicación y conocimiento específico del mercado local.**



Un buen agente no vende propiedades: protege decisiones, anticipa problemas y aporta claridad en cada paso del proceso.

3.2 Acuerdo de Representación del Comprador

Antes de comenzar la búsqueda activa de una propiedad en Florida, necesitas definir formalmente la **relación con tu agente inmobiliario mediante un acuerdo de representación**.

Este paso **no es un trámite menor**: establece quién representa legalmente al comprador, cuáles son sus obligaciones y cómo se estructura la colaboración durante todo el proceso de compra.

Este acuerdo se firma antes de mostrar propiedades, y su objetivo principal es **garantizar transparencia, protección del comprador y claridad en las responsabilidades** de cada parte.



El acuerdo de representación del comprador

Aspectos clave que define este acuerdo:

- **Exclusividad:** Establece que el comprador trabajará únicamente con ese agente durante el periodo acordado, comprometiendo al agente a priorizar la búsqueda y negociación.
- **Deberes Fiduciarios:** Define las responsabilidades del agente, incluyendo lealtad, confidencialidad, obediencia, revelación, contabilidad y cuidado, especialmente bajo el tipo "Single Agent".
- **Servicios y Alcance:** Detalla las tareas específicas que el agente realizará, como búsqueda de propiedades, análisis de mercado, negociación de precios y coordinación del cierre.
- **Compensación:** Estipula cómo se le pagará al agente, incluyendo el monto de la comisión, ya sea cubierto por el vendedor o el comprador.
- **Términos y Duración:** Especifica la fecha de inicio y finalización del acuerdo, así como la zona geográfica de búsqueda.

Firmar el acuerdo de representación no es un trámite: es el paso que garantiza que alguien defienda tus intereses desde el primer día.

Como puede representarte un agente en Florida

Antes de comenzar a trabajar con un agente inmobiliario, es importante entender **qué tipo de relación legal** puede existir entre el agente y el comprador en Florida.

En este estado existen tres modelos principales de representación, cada uno con **distintos niveles de responsabilidad y protección**.

El tipo de relación **se define en el acuerdo de representación** que firmas con tu agente, donde se especifica cómo será esa relación profesional durante el proceso de compra.

Single Agent (Agente único)

En este modelo el agente **representa exclusivamente a una de las partes** (comprador o vendedor) y tiene deber fiduciario completo hacia su cliente.

Esto significa que debe:

- actuar siempre en el **mejor interés del cliente**
- mantener **confidencialidad absoluta**
- ofrecer **lealtad y asesoramiento** estratégico
- **priorizar los intereses del cliente** en la negociación

Este modelo ofrece la mayor protección legal, aunque actualmente es menos común en muchas transacciones residenciales.

Transaction Broker (el modelo más habitual)

El agente **no representa exclusivamente a una de las partes**, sino que facilita la transacción entre comprador y vendedor. Puede representar a ambas partes en una operación de compra venta.

En este caso el agente debe:

- actuar con **honestidad y transparencia**
- **proporcionar información** relevante sobre la operación
- **coordinar** el proceso hasta el cierre
- tratar a ambas partes de **forma justa**

No Brokerage Relationship (modelo poco habitual)

En este caso **el agente no representa a ninguna de las partes**.

Esto implica que:

- **no existe relación** de representación formal
- el agente **no tiene deber** fiduciario
- su función se limita a **facilitar la transacción**



El tipo de representación que eliges determina cómo tu agente puede asesorarte y proteger tus intereses durante la operación.

Qué significa realmente “deber fiduciario”

El término **deber fiduciario** aparece con frecuencia en los acuerdos de representación, pero muchas veces no se entiende bien qué implica.

Un deber fiduciario significa que **el agente está legalmente obligado a proteger los intereses** de su cliente durante toda la operación.

Esto incluye:

- actuar en el **mejor interés** del cliente
- **mantener confidencialidad** sobre su información financiera o estrategia
- ofrecer **asesoramiento honesto** durante la negociación
- evitar **conflictos de interés**



En la práctica, este tipo de relación implica un mayor nivel de responsabilidad profesional hacia el cliente.

¿Quién paga la comisión del agente?

En el acuerdo de representación que firmas con tu agente también se establece **cómo se gestionará el pago de la comisión** por sus servicios. Este punto define las condiciones económicas de la relación profesional durante el proceso de compra.

Históricamente, en el mercado inmobiliario de Florida la comisión del agente del comprador solía ser pagada por el vendedor como parte de los costes de la operación. En los últimos años han surgido **cambios regulatorios** y contractuales que han modificado cómo se presenta esta comisión en las transacciones inmobiliarias.

Actualmente, lo habitual es que:

- inicialmente **el comprador sea responsable de la comisión** acordada con su agente, según lo establecido en el acuerdo de representación
- al presentar una oferta, el comprador pueda solicitar que **el vendedor cubra total o parcialmente esa comisión** como parte de la negociación
- esta solicitud debe quedar **reflejada por escrito** en los términos de la oferta

En la práctica, **muchos vendedores siguen ofreciendo cubrir la comisión** del agente del comprador para mantener su propiedad competitiva en el mercado.

En Miami, la comisión del agente del comprador suele situarse entre el 2.5 % y el 3 % del precio de venta de la propiedad, aunque es importante recordar que las comisiones **son negociables y no están fijadas por ley**.

Entender cómo funciona la comisión de tu agente desde el inicio evita confusiones y permite negociar con mayor claridad durante la compra.

¿Qué es el MLS y por qué no necesitas varios agentes?

Una de las dudas más habituales entre compradores —especialmente internacionales o primerizos— es si conviene hablar con varios agentes a la vez para “ver más opciones”. En Florida, esto no es necesario ni recomendable.

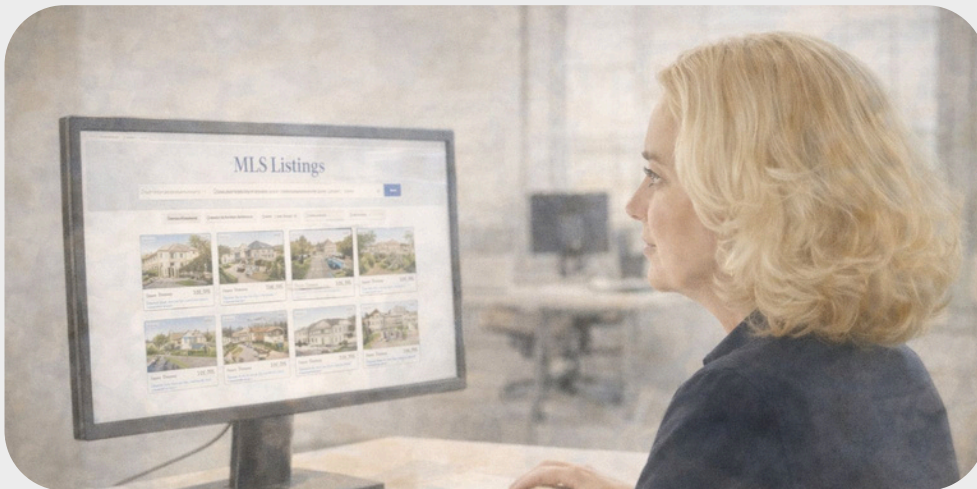
En Estados Unidos, prácticamente todas las propiedades en venta están publicadas en un único sistema oficial llamado **MLS (Multiple Listing Service)**.

El MLS es una base de datos profesional a la que solo tienen acceso agentes inmobiliarios autorizados y que centraliza:

- **Todas las propiedades disponibles en el mercado**
- **Información completa y actualizada** (precio, historial, estado, fotos, datos legales)
- **Cambios de precio, retiradas y nuevas incorporaciones en tiempo real**

Esto significa que **un solo agente ya tiene acceso a todo el mercado**, independientemente de la inmobiliaria que represente al vendedor o de quién sea el propietario del inmueble.

Trabajar con varios agentes no amplía opciones, pero sí puede generar conflictos contractuales y falta de coordinación.



Qué deberías esperar de un buen Realtor

Un buen Realtor debería:

- **Conocimiento Experto del Mercado:** Entender las tendencias cambiantes en Miami-Dade, incluyendo precios medios y áreas de alta demanda.
- **Comunicación Efectiva:** Mantener una comunicación clara y rápida, respondiendo a tus preguntas sobre intereses, inventario y procesos.
- **Negociación y Estrategia:** Estar capacitado para conseguir el mejor precio, analizando la propiedad para tomar decisiones estratégicas.
- **Asesoría Legal, procesos y seguimiento:** Ayudarte a entender las leyes de Florida, revisar cargas en la propiedad y gestionar toda la operación y los distintos procesos hasta el cierre.

Una negociación clara y bien estructurada en este punto es clave para evitar malentendidos.

3.3 La Agencia de Título (Title Company)

La agencia de título es una de las piezas clave del proceso de compra en Florida. Su función principal es **garantizar que la propiedad pueda transferirse de forma legal, segura y sin cargas ocultas**, y coordinar todo el proceso hasta el cierre.

Desde el momento en que se abre el expediente, la agencia de título **realiza una investigación exhaustiva del historial legal de la propiedad** para confirmar que el título esté limpio (clear title) y que no existan gravámenes, deudas, embargos o problemas que puedan afectarte en un futuro.

Además, **prepara el seguro de título** (Title Insurance), que te protege —y al banco, si hay financiación— frente a reclamaciones futuras.

Verificación del Título (Title Search)

La agencia realiza una investigación completa del historial legal de la propiedad para confirmar que **no existen problemas que impidan la transmisión** de la titularidad.

Si se detectan problemas:

- Trabaja para **resolver los problemas** antes del cierre, lo que puede incluir pagar deudas pendientes con los fondos de la venta, localizar herederos, o conseguir documentos faltantes.
- Si no se pueden resolver todos los riesgos, se **emite una póliza de seguro de título** para protegerte de futuros reclamos legales.
- Si el título es inasegurable o no se puede limpiar, **puedes rescindir el contrato** sin penalización.



La agencia de título es quien asegura que lo que compras es legalmente tuyo y que el cierre se realice sin riesgos ocultos.

Cuenta de Escrow (Escrow Account)

La agencia de título custodia los fondos de la operación en una cuenta de escrow, que es:

- Una **cuenta fiduciaria neutral**
- Donde se **depositan los fondos de tus depósitos**

El dinero permanece protegido hasta que se cumplen todas las condiciones del contrato y se realiza el cierre.

Seguro de Título (Title Insurance)

El Title Insurance te **protege frente a problemas legales relacionados con el título** que puedan aparecer después del cierre.

Se paga una sola vez

Protege durante todo el tiempo que seas propietario

Un ejemplo: **Gravámenes ocultos** (Liens): Un contratista que remodeló la casa hace un año no fue pagado por el dueño anterior y coloca un "Mechanic's Lien" (gravamen) sobre tu casa meses después de que te mudaste.



Coordinación del Cierre

- **Coordina** el cierre
- **Prepara** la documentación final
- **Registra** la escritura
- **Distribuye** los fondos

Costo aproximado:

Entre **USD 700 y USD 1,500**, incluido en los costos de cierre.

Durante la fase final, **la agencia de título actúa como intermediario neutral**, coordinando a comprador, vendedor, banco, abogados y agentes, y asegurando que todos los documentos y fondos se gestionen correctamente.

Sin una agencia de título sólida, no hay cierre seguro: es quien garantiza que todo esté correcto antes de entregar las llaves.

3.4 El Banco o Mortgage Broker

Cuando la compra se realiza con financiación, el banco o mortgage broker se convierte en un actor central del proceso. Su función no se limita a conceder un préstamo, sino a **evaluar tu perfil financiero y validar que la operación cumple todos los requisitos de riesgo y viabilidad.**

El proceso comienza con la preaprobación y continúa con el underwriting, donde **se revisan ingresos, deudas, crédito, activos y la propia propiedad.** Paralelamente, el banco ordena la tasación y analiza el edificio o comunidad cuando se trata de un condominio o townhouse.

Muchos compradores optan por trabajar con un mortgage broker, que no presta dinero directamente, pero **compara distintas entidades para encontrar mejores condiciones,** especialmente útil en perfiles complejos o compradores internacionales.

Sus funciones incluyen:

- **Análisis financiero:** Evaluación de ingresos, deudas y perfil crediticio
- **Preaprobación:** Estimación del monto máximo de compra
- **Underwriting:** Revisión formal del expediente para confirmar que cumple todos los requisitos del préstamo.
- **Tasación:** Valoración independiente de la propiedad para validar el precio acordado.
- **Aprobación final:** Autorización definitiva del préstamo antes del cierre.



La financiación no depende solo del comprador: la propiedad y el edificio también deben ser aprobados por el banco.

3.4.1 Coste de Contratar un Banco o un Mortgage Broker

Trabajar con un banco o un mortgage broker sí tiene costos, aunque no siempre se perciban de forma directa.

Banco

Los costos suelen integrarse en los costos de cierre e incluyen:

- Loan origination fee
- Underwriting
- Procesamiento
- Costos administrativos

De forma orientativa:

Entre **0.5% y 1%** del monto financiado

En algunos casos, el banco puede reducir comisiones y compensarlas con una tasa ligeramente más alta.

Mortgage Broker

El broker actúa como intermediario y su compensación puede ser:

- Pagada por el comprador
- Pagada por el banco
- O compartida

Rango habitual:

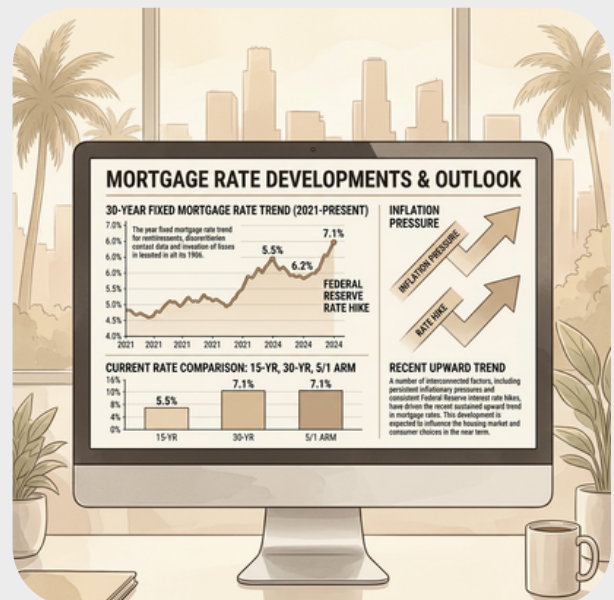
Entre **0.5% y 2%** del monto del préstamo

Un buen broker aporta más opciones de financiación, soluciones para perfiles complejos, mayor flexibilidad en el proceso.

Qué Debes Comparar

Al comparar opciones de financiación, debes analizar:

- Tasa de interés
- APR (Annual Percentage Rate – costo real del préstamo)
- Costos de cierre
- Flexibilidad
- Experiencia con su perfil



El coste real de una financiación no está solo en la tasa, sino en cómo se estructura todo el préstamo

3.5 El Corredor de Seguros de la Propiedad (Insurance Broker)

El corredor de seguros es una figura clave en el proceso de compra en Florida, ya que **la contratación del seguro puede condicionar directamente el cierre**, especialmente en casas unifamiliares y en compras con financiación.

Su función no es solo "buscar un seguro", sino **analizar la propiedad, anticipar riesgos y asegurar que la póliza cumpla con los requisitos del banco y de la legislación vigente.**

En compras con financiación:

- el seguro debe estar **contratado y activo** el día del cierre
- Sin seguro vigente, **no se puede cerrar** la operación si hay hipoteca

En compras al contado (cash):

- **No es obligatorio** contratar un seguro
- Aun así, se **recomienda** siempre asegurar la propiedad para proteger la inversión



Funciones principales del corredor de seguros:

- **Analizar** la asegurabilidad real de la propiedad
- **Cotizar** el seguro adecuado según si es casa o condo
- **Confirmar requisitos del banco** (si hay financiación)
- **Coordinar** ajustes tras la inspección, si es necesario

Tipos de seguros habituales

- **Seguro de la vivienda** (Homeowners Insurance)
- **Seguro contra inundaciones** (Flood Insurance), obligatorio en muchas zonas y exigido por el banco

Recomendaciones clave

- Solicita **varios presupuestos**, idealmente al menos 3
- **Compara** coberturas, deducibles y precio

La documentación puede variar según el banco y el perfil, pero prepararla con antelación agiliza significativamente la aprobación.

3.6 El Inspector de la Propiedad

El inspector de la propiedad es el profesional encargado de **evaluar el estado físico y técnico del inmueble antes de que confirmes oficialmente la compra.**

Su función principal **es protegerte**, identificando posibles problemas visibles que puedan afectar al valor, la seguridad o los costos futuros de la propiedad.



Durante la inspección, el inspector revisa de forma general aspectos como:

- **Techo**
- **Estructura** visible
- **Sistemas eléctricos y de plomería**
- **Aire acondicionado (HVAC)**
- **Estado general y mantenimiento**

El resultado de la inspección se entrega en un **reporte detallado**, normalmente entre 24 y 48 horas después, con fotografías y observaciones técnicas.

Este informe te permite:

- **Confirmar** si deseas seguir adelante con la compra
- **Solicitar** reparaciones
- **Negociar** un crédito
- O **cancelar** el contrato dentro del período de inspección

Costo aproximado:

Entre **USD \$400 - \$800** para la inspección básica.

Es importante saber que la inspección no es una garantía, sino una herramienta de análisis y toma de decisiones.

3.7 El Abogado Inmobiliario

El abogado no debe contratarse en todas las compra. Es una figura que normalmente representa a vendedores, pero en algunas operaciones resulta altamente recomendable, especialmente en compras complejas, de alto valor o con componentes internacionales.

El abogado inmobiliario no sustituye al agente, sino que actúa como una capa adicional de protección legal. Su función es **revisar, interpretar y explicar** los documentos desde un punto de vista estrictamente jurídico, asegurándose de que tus intereses estén correctamente protegidos.

En la práctica, el abogado puede **intervenir desde el inicio o incorporarse en fases concretas** del proceso, como la revisión del contrato, los addendums o el cierre.



Cuándo es recomendable contar con un abogado:

- **Compras con estructuras legales especiales** (LLC, trusts, compradores extranjeros)
- **Modificaciones al contrato** estándar AS IS
- **Problemas** con el título de la propiedad
- **Conflictos** con cláusulas incumplidas del contrato de compraventa
- **Operaciones de inversión** o alto valor

Qué hace el abogado:

- **Revisa** el contrato y addendums
- **Asesora** sobre riesgos legales
- **Redacta** o valida cláusulas especiales
- **Coordina** con la Title Company si es necesario

Costo aproximado:

Entre USD 1,500 y USD 3,000.

Un abogado no acelera una compra, pero puede evitar errores costosos que solo aparecen cuando ya es tarde.

3.8 El Asesor Fiscal (CPA)

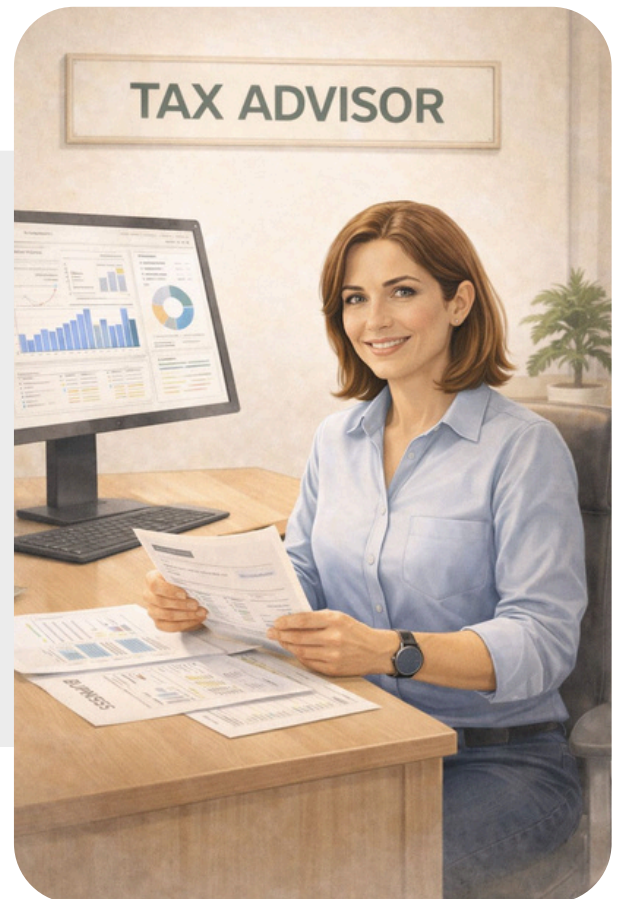
Comprar una propiedad en Miami **tiene implicaciones fiscales que van mucho más allá del precio de compra**. La estructura de la operación, la titularidad del inmueble y el perfil del comprador pueden tener un impacto directo en los impuestos durante la tenencia y, especialmente, en el momento de la venta.

Por este motivo, contar con un asesor fiscal especializado en real estate en Florida no es un lujo, sino una parte esencial del equipo profesional, **sobre todo si eres un comprador internacional, inversor o vas a realizar una operación de importe elevado**.

El asesor fiscal analiza la operación antes de firmar el contrato, ayudándote a **tomar decisiones correctas** desde el inicio y evitando errores que luego pueden ser costosos o imposibles de corregir.

Su papel es clave para:

- **Definir la estructura** óptima de compra (persona física, LLC u otras estructuras)
- **Evaluar la fiscalidad** durante la tenencia de la propiedad
- Anticipar el **impacto fiscal** en una futura venta
- Analizar **retenciones aplicables**, como FIRPTA
- **Coordinar la operación** con el abogado y el agente inmobiliario



Muchos problemas fiscales en cierres no se producen por falta de información, sino por **decisiones tomadas demasiado tarde**, cuando el contrato ya está firmado.

Una decisión fiscal mal planteada al inicio puede convertir una buena compra en una operación costosa a largo plazo.

Recomendación Final

“ Elegir el equipo profesional adecuado no es un detalle secundario: es uno de los **factores que más influye en la seguridad, el resultado económico y tu tranquilidad durante todo el proceso.** ”

En Miami, cada profesional cumple una función específica y actúa en momentos clave de la operación; cuando alguno de ellos no está bien elegido o no está coordinado, los riesgos aumentan de forma significativa.

Un buen agente inmobiliario no solo abre puertas o envía listados, sino que lidera la estrategia, coordina a todos los profesionales y protege tus intereses en cada decisión.

Del mismo modo, contar con una agencia de título sólida, un banco o mortgage broker experimentado, un corredor de seguros especializado, un inspector riguroso y, cuando corresponde, un abogado inmobiliario y un asesor fiscal, marca la diferencia entre una compra fluida y una operación llena de imprevistos.

Es importante entender que no todos los profesionales trabajan para ti ni tienen el mismo nivel de responsabilidad fiduciaria. Por eso, debes saber quién te representa realmente, quién actúa como intermediario neutral y quién protege tus intereses legales, financieros y fiscales.

La recomendación es clara: rodéate de un equipo con experiencia en el mercado de Miami, acostumbrado a trabajar con el tipo de propiedad que buscas y con tu perfil de comprador, y que esté acostumbrado a coordinarse entre sí. Una buena compra no depende de la suerte, sino de la planificación y de las personas que te acompañan en el proceso desde el primer día.

Invertir tiempo en elegir bien al equipo profesional es una de las decisiones más rentables de toda la compra.

Paso 3 completado

Elegir el equipo profesional correcto

- ✓ Se ha identificado el equipo profesional necesario
- ✓ Se ha definido el tipo de representación
- ✓ Se ha estructurado una estrategia de coordinación

Utiliza el document correspondiente del Kit de Herramientas como apoyo para completar correctamente este paso



[Volver al índice](#)



[Ir al paso 4](#)

4. Presentar la Oferta y Negociar Correctamente

Precio, términos, estrategia y cómo proteger tu posición desde el primer momento

Una buena oferta no es solo el precio que propones, sino cómo, cuándo y con qué condiciones la presentas.

4. Analizar la propiedad más allá de lo estético

Comprar una propiedad en Miami no termina cuando “te gusta” o cuando encaja en el presupuesto inicial.

Antes de avanzar, es imprescindible analizar si esa propiedad es viable a nivel financiero, legal y operativo, tanto hoy como a medio y largo plazo.



En este paso dejas de mirar la propiedad como un producto emocional y empiezas a evaluarla como una **decisión patrimonial**.

Aquí se detectan la mayoría de los problemas que, **si no se analizan a tiempo**, generan sorpresas después del contrato o incluso impiden el cierre.

Este análisis debe realizarse **antes de presentar la oferta** o, como máximo, durante las primeras fases del contrato, con el apoyo de tu agente y los profesionales adecuados.

Una propiedad atractiva puede no ser una buena compra si sus costos reales, impuestos o restricciones no se analizan con profundidad.

4.1 Análisis general de viabilidad de la propiedad

Antes de analizar impuestos o gastos específicos, es clave evaluar **si la propiedad es viable desde una perspectiva global**.

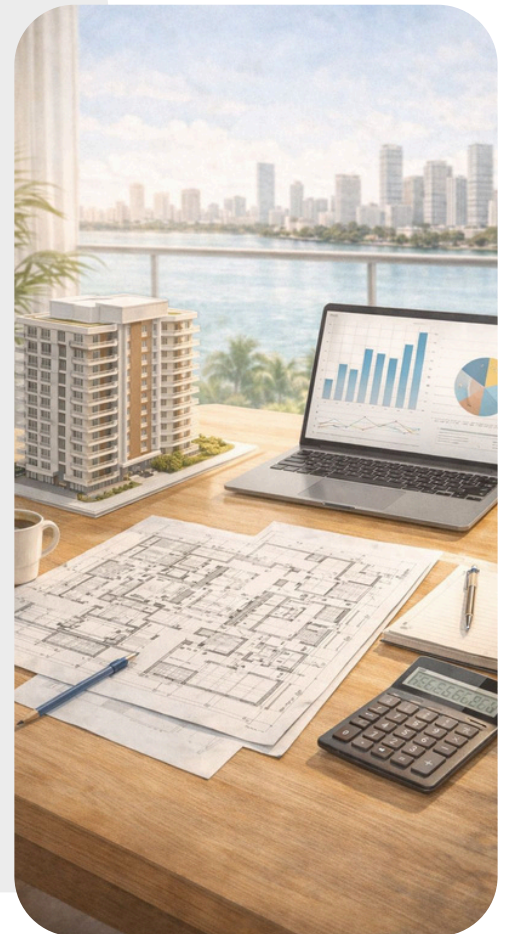
Este análisis permite determinar si el inmueble encaja con tus **objetivos financieros, estilo de vida y tu horizonte de inversión**.

Qué debes evaluar en esta fase:

- **Precio** de compra vs. mercado
- **Costos fijos** estimados (impuestos, seguros, HOA)
- **Uso previsto** (residencia, inversión, alquiler)
- Impacto en el **presupuesto mensual**
- **Riesgos** visibles o restricciones relevantes

Desde un punto de vista práctico, este análisis incluye revisar:

- **Tipo de propiedad** y comunidad en la que se encuentra.
- **Antigüedad** del inmueble y del edificio (si aplica).
- **Existencia de HOA** y nivel de control que ejerce.
- **Historial** de la propiedad y del edificio.
- **Posibles riesgos** estructurales, legales o financieros.



Un buen análisis de viabilidad te permite evitar avanzar en **propiedades que no encajan** y ahorrar tiempo, dinero y estrés.

También te ayuda a priorizar propiedades con **mayor sentido financiero y funcional**, y a llegar a la oferta con mayor seguridad.

Una propiedad viable no es la más barata, sino la que se puede sostener en el tiempo.

4.2 Visitas a las Propiedades

Una vez definidos los criterios y validado el presupuesto, comienza una de las etapas más emocionantes del proceso: visitar propiedades.

Sin embargo, las visitas no deben ser una experiencia impulsiva ni meramente emocional. Son una fase de análisis estratégico donde debes confirmar si la propiedad cumple realmente con tus objetivos, más allá de lo que muestran las fotos.

Ver una propiedad no es solo "gustar o no gustar". Es evaluar, comparar y tomar decisiones con criterio.

Qué debes analizar durante la visita

Durante cada showing es importante observar:

- Estado general real vs. fotografías
- Distribución y funcionalidad de los espacios
- Luz natural y orientación
- Ruido (tráfico, vecinos, zonas comunes)
- Estado de ventanas y puertas y ver si son anti-huracán
- Señales visibles de humedad o filtraciones
- Condición de aire acondicionado, caldera y sistema eléctrico
- Condiciones del edificio o comunidad (si aplica)
- Acabados
- Edad y condición del tejado

Recomendaciones estratégicas

- Toma notas en cada visita.
- Haz fotos (si el agente lo permite).
- Compara siempre al menos 2-3 propiedades antes de decidir.
- Volver a visitar antes de presentar oferta si es una decisión importante



Es importante que no tomes decisiones en la primera visita sin comparar, que no te dejes llevar por la decoración o el staging, y que no ignores defectos estructurales por "buen precio".

Una visita no es para enamorarse, es para analizar con criterio si la propiedad cumple realmente con tu estrategia de compra.

4.3 Impuestos sobre la Propiedad (Property Taxes)

Los impuestos sobre la propiedad en Miami son uno de los **costes más importantes** —y a menudo más malinterpretados— de una compra inmobiliaria. No solo afectan al presupuesto mensual, sino que pueden cambiar significativamente después de la compra si no se analizan correctamente desde el inicio.

En los condados de Miami-Dade y Broward, los impuestos sobre la propiedad suelen oscilar, de forma orientativa, entre **1.8% y 2.2% del valor de compra**, aunque este porcentaje puede variar según el municipio y el millaje vigente.



Es fundamental entender que:

- Nunca debes tomar como referencia el impuesto que paga el propietario actual
- El impuesto se **recalcula tras la compra** en función del precio de adquisición
- El **importe anual cambia** una vez que el nuevo propietario figura como titular

En compras con financiación, te recomiendo solicitar al gestor hipotecario que **calcule la cuota mensual con el impuesto actualizado**, no con el impuesto actual del vendedor.

Es habitual que:

- El primer año suele pagarse un **impuesto más bajo**
- El **ajuste** real llega al año siguiente
- **Solicitar este cálculo** evita sorpresas futuras

El análisis correcto de los property taxes debe hacerse siempre de **forma proyectada**, estimando el impuesto futuro una vez la propiedad esté a tu nombre.

El impuesto actual de una propiedad no es una referencia fiable: lo importante es cuánto pagarás tú después de comprar.

4.4 Exención de Homestead (Homestead Exemption)

La Exención de Homestead es uno de los beneficios fiscales más importantes para los propietarios de vivienda en Florida, pero solo aplica si la propiedad se utiliza como **residencia principal**.

Se trata de un derecho constitucional que ofrece dos ventajas clave: **reducción directa del impuesto y protección frente a incrementos futuros** del valor tasado.

Beneficios principales

Reducción de impuestos

- Hasta USD 50,000 de exención
- Primeros USD 25,000: todos los impuestos
- Segundos USD 25,000: impuestos no escolares

Límite de aumentos ("Save Our Homes")

- Aumento máximo anual del 3%
- Aunque el valor de mercado suba más

Protección legal

- Protección frente a ciertos acreedores civiles
- No aplica si se dejan de pagar hipoteca, impuestos o HOA

Requisitos básicos

- Vivienda habitual (no inversión)
- Residir en la propiedad
- Ser propietario al 1 de enero
- Estatus legal válido
- Solicitar antes del 1 de marzo



Este beneficio no es automático. **Debes solicitarlo** ante el Property Appraiser del condado correspondiente. Las renovaciones son automáticas hasta que se venda el inmueble.

No solicitar Homestead a tiempo te puede suponer miles de dólares de impuestos innecesarios cada año.

4.5 Por Qué Existen Impuestos Tan Bajos en Algunas Propiedades y Por Qué Cambian Tras la Compra

Uno de los aspectos que **más confusión te puede generar** es ver propiedades con valores de mercado elevados que, sin embargo, pagan impuestos sorprendentemente bajos. Esto es habitual en Florida y tiene una explicación clara.

En la mayoría de los casos, estas propiedades han estado durante muchos años bajo el mismo propietario y se han beneficiado de la **exención de Homestead** y del límite anual de incremento del valor imponible ("Save Our Homes"). Como consecuencia, el valor fiscal ha ido creciendo muy lentamente, muy por debajo del valor real de mercado.



Cuando la propiedad se vende:

- El Homestead del vendedor desaparece
- El condado reajusta el valor imponible al mercado actual
- Los impuestos pueden aumentar drásticamente

Ejemplo práctico

Casa comprada hace años y con Homestead activo

- Valor actual de mercado: USD 1,500,000
- Impuesto del propietario actual: USD 2,500/año

Tras la compra:

- Se elimina el Homestead anterior
- El impuesto puede pasar a USD 25,000 – 30,000/año

Por eso es clave que solicites el Homestead en cuanto sea posible para proteger tu gasto futuro.

4.6 Seguros de la Propiedad

Antes de presentar una oferta, es clave conocer el **costo real del seguro**, ya que puede afectar de forma directa la **cuota mensual y la viabilidad real de la compra**.

Seguros para casas unifamiliares (single family home)

Seguro de la Vivienda (Homeowners Insurance)

Cubre los riesgos principales del inmueble y suele ser **obligatorio en compras con financiación**.

Incluye normalmente:

- Daños estructurales
- Incendio y eventos climáticos
- Daños accidentales en la vivienda
- Responsabilidad civil
- Protección del prestamista (si aplica)

El costo varía según:

- Año de construcción
- Tipo de techo y antigüedad
- Zona y nivel de riesgo
- Historial de reclamaciones



Seguro contra Inundaciones (Flood Insurance)

En Florida es un **factor crítico** en muchas zonas

- Obligatorio si la propiedad está en **zona FEMA de riesgo** y hay hipoteca
- Puede ser recomendable incluso fuera de zonas obligatorias
- No está incluido en el seguro estándar de la vivienda

El precio depende de:

- Zona FEMA
- Elevación del inmueble
- Tipo de construcción

El precio y las coberturas del seguro pueden variar según la póliza contratada, la propiedad y el nivel de protección elegido.

El seguro no es un trámite más: puede condicionar el cierre, el coste mensual y la viabilidad real de la compra

Seguros en condominios

En los condominios, parte del seguro lo cubre el edificio, pero eso no significa que tu vivienda esté completamente protegida.

Cómo funcionan los seguros en un condo

Cuando compras una casa, necesitas un seguro que cubra toda la propiedad: estructura, techo, instalaciones y responsabilidad civil. En un condominio, la situación es diferente porque el edificio cuenta con un Master Insurance Policy contratado por la asociación (HOA).

Este seguro colectivo normalmente cubre:

- estructura del edificio
- fachada y tejado
- zonas comunes
- pasillos, ascensores y amenities
- responsabilidad civil del edificio

Sin embargo, este seguro no suele cubrir el interior de tu unidad.

Seguro individual del propietario (HO-6)

Los propietarios de condos suelen contratar un seguro específico llamado HO-6 (Condo Insurance).

Este seguro suele cubrir:

- paredes interiores
- suelos
- cocina y baños
- electrodomésticos
- mobiliario
- responsabilidad civil dentro de la unidad

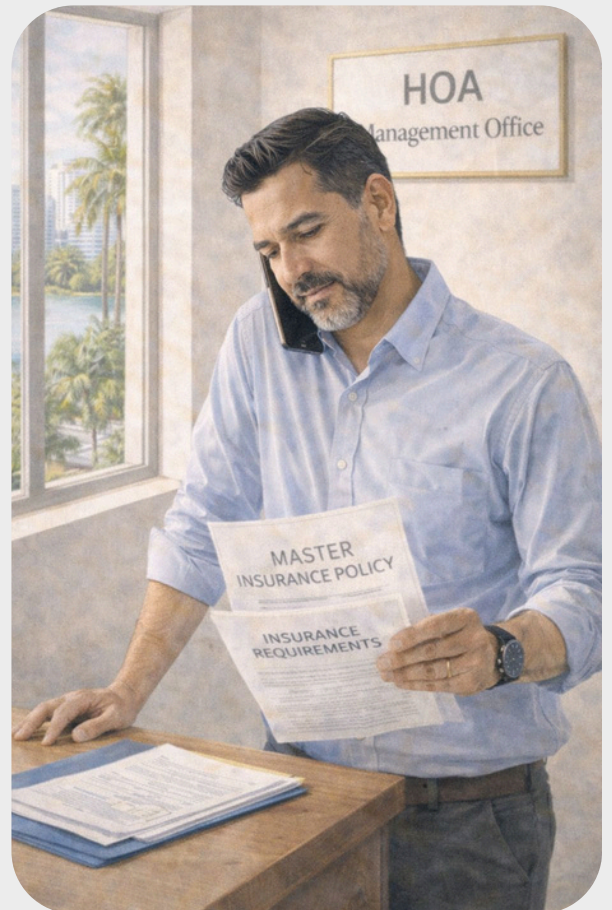
También puede cubrir daños causados a otras unidades, por ejemplo fugas de agua.

Qué revisar antes de comprar un condo

Antes de cerrar la compra es importante revisar:

- qué cubre exactamente el Master Insurance del edificio
- qué parte corresponde al propietario
- si la asociación exige coberturas mínimas al propietario

Cada edificio puede tener normas diferentes, por lo que entender esta división es clave para calcular correctamente el coste real de ser propietario.



En un condo, entender qué cubre el edificio y qué debes asegurar tú es fundamental para evitar sorpresas después del cierre.

4.7 Análisis específico de gastos en casas (single family)

Comprar una casa en Miami implica asumir una serie de gastos recurrentes. Es fundamental identificarlos desde el inicio para **evitar sorpresas en el presupuesto**.

En una casa, serás **el responsable del mantenimiento completo del inmueble y del terreno**. Esto significa que todos los costes asociados a la conservación, reparación y funcionamiento de la propiedad recaen directamente sobre ti.

Además de los impuestos y el seguro, una casa suele requerir una **mayor previsión de gastos a medio y largo plazo**, especialmente en propiedades antiguas o con elementos expuestos al clima de Florida.

Gastos habituales que debes considerar

- **Mantenimiento general de la vivienda** (fontanería, electricidad, aire acondicionado)
- Cuidado del **jardín y áreas exteriores**
- **Piscina**, si la propiedad la tiene (mantenimiento y consumo)
- **Reparaciones** del techo y sistemas estructurales
- **Control de plagas** (termitas, especialmente relevante en Miami)

Te recomiendo preguntar al propietario actual cuáles son sus gastos mensuales reales.

Clave: una casa ofrece más independencia y privacidad, pero también **mayor responsabilidad directa**.



En una casa, el propietario lo gestiona todo: más control, pero también más responsabilidad.

4.8 Análisis Específico para Condominios y Townhouses

En propiedades tipo condo o townhouse, el análisis debes extenderlo más allá de la unidad y centrarte también en el **edificio y la asociación**.

En condominios y townhouses, una parte clave del análisis de costos es la **cuota de la asociación (HOA)**. Este gasto suele ser mensual y puede variar significativamente según el edificio, su antigüedad y los servicios incluidos.

Qué suelen incluir las cuotas de HOA:

- **Mantenimiento de áreas comunes**
- **Seguro del edificio** (estructura exterior)
- **Seguridad y conserjería** (si aplica)
- **Piscina, gimnasio y amenities**
- **Agua, basura** y, en algunos casos, cable e internet
- **Administración** del edificio

Aspectos clave que debes revisar:

- **Importe mensual** actual y su historial de incrementos
- **Qué incluye** exactamente y qué queda fuera
- **Frecuencia y forma de pago** (mensual, trimestral o anual)
- **Salud financiera** de la asociación
- **Existencia de derramas** (special assessments) actuales o previstas



En townhouses, las **cuotas suelen ser intermedias**: generalmente más bajas que en condominios con amenities completos.

Una cuota baja no siempre es una buena señal. Puede indicar **falta de reservas y riesgo de derramas futuras**.

La HOA no es solo un gasto: es el reflejo de cómo se mantiene y protege tu inversión.

4.9 Requisitos Estructurales y Legislación Vigente en Florida

En Florida, especialmente tras el colapso del edificio Champlain Towers en Surfside, la legislación ha cambiado de forma significativa **para reforzar la seguridad estructural de los edificios residenciales**.

Estos cambios te afectan **directamente**, ya que pueden implicar **costes elevados, derramas obligatorias y restricciones para obtener financiación o seguro**.

Por este motivo, es imprescindible analizar no solo la unidad, sino **la salud estructural y financiera del edificio** antes de avanzar.



Inspección Estructural Obligatoria – Milestone Inspection

Es una **inspección estructural obligatoria** para edificios de condominios y cooperativas:

- Aplica a **edificios de 3 o más pisos**
- **Edificios de 30 años** (o 25 cerca de la costa)
- Debe repetirse **cada 10 años**

Esta inspección evalúa los cimientos, columnas y vigas, fachadas y balcones y elementos estructurales clave.

Si el informe detecta problemas estructurales, la asociación está obligada a:

- **Notificar** a los propietarios
- **Iniciar reparaciones**
- **Financiar** los trabajos, normalmente mediante derrama (special assessment)

La normativa estructural en Florida no es opcional: impacta directamente en el coste, la financiación y la seguridad de tu compra.

Estudio de Reservas Estructurales – SIRS

Además de la inspección física, la ley exige el **Structural Integrity Reserve Study (SIRS)**.

Este estudio:

- Analiza el **estado y vida útil** de los elementos estructurales
- Calcula cuánto **dinero debe reservar la HOA** para futuras reparaciones
- Obliga a **financiar reservas estructurales**, sin posibilidad de renunciar a ellas

Incluye, entre otros: Techo, estructura, fachadas, sistemas comunes e impermeabilización
Edificios que no han financiado correctamente estas reservas suelen enfrentarse a **derramas importantes**.

Recertificaciones por Antigüedad del Edificio



Además del Milestone y el SIRS, se debe pasar esta recertificación local

- Es un análisis **estructural y eléctrico**
- **Cada 10 años** a partir de los 25 o 30 años, según el condado.

Punto clave:

- Conviene que revises cuándo fue la **última recertificación**
- Y si el edificio está **próximo a una nueva**

Ejemplo práctico:

Si compras en 2028 un edificio construido en 1998, es muy probable que en pocos años se exija una nueva recertificación, lo que puede traducirse en **nuevas derramas**.

Ignorar las inspecciones y estudios obligatorios puede traducirse en derramas elevadas y riesgos financieros inesperados.

Impacto Directo en el Comprador

(Due Diligence, Riesgos y Responsabilidades)

Antes de avanzar con una oferta, es fundamental entender que **toda esta información impacta directamente en el comprador**, tanto a nivel económico como legal y operativo.

Por qué este análisis es crítico

Un análisis incompleto o superficial puede provocar:

- **Incrementos inesperados** en tu gasto mensual
- **Derramas elevadas** tras la compra
- Problemas para **obtener financiación**
- **Limitaciones de uso** o alquiler no previstas
- **Pérdida de valor** de la inversión a medio plazo



El rol del agente inmobiliario

Tu agente debe realizar un due diligence preciso y exhaustivo, revisando y explicando toda la información relevante antes de que te comprometas.

Esto incluye:

- **Solicitar y analizar** documentación del edificio y la asociación
- **Verificar gastos** actuales y futuros previsibles
- **Detectar riesgos** financieros, legales o estructurales
- **Explicar con claridad** cómo todo esto impacta en el comprador

El vendedor y su agente están obligados a facilitar esta información cuando es solicitada, y el comprador o su agente también pueden solicitarla directamente a la HOA.

Una compra segura no depende solo del precio, sino de la calidad del análisis previo y del equipo que protege tus intereses.

4.10 Análisis de reservas del edificio

SIRS (Structural Integrity Reserve Study)

Las **reservas del edificio** son los fondos que la asociación de propietarios (HOA) debe tener ahorrados para afrontar **reparaciones estructurales importantes presentes o futuras**, sin necesidad de recurrir a derramas extraordinarias.



Estudio de reservas

Es obligatorio que los edificios cuenten con un estudio técnico que evalúe:

- Estado real de los **componentes estructurales**
- **Vida útil** estimada
- **Costes futuros** de reparación
- Necesidad de **reforzar reservas**

Detalles clave del SIRS:

- **Obligatoriedad:** Las asociaciones deben completar el estudio inicial antes del 31 de diciembre de 2025.
- **Actualización:** Debe actualizarse cada 10 años.
- **Consecuencias:** Los fondos destinados a estos componentes estructurales no pueden ser utilizados para otros fines y no pueden ser renunciados por los propietarios.

Debes hacer una **due diligence exhaustiva** revisando el nivel de reservas, el SIRS, las obras previstas, el historial de derramas y la capacidad real de la HOA para afrontar gastos futuros

No revisar las reservas del edificio puede convertir una compra aparentemente segura en un problema financiero serio a medio plazo.

4.11 Restricciones de Alquiler

Antes de presentar una oferta, es fundamental que verifiques **si la propiedad puede alquilarse, cómo y bajo qué condiciones**, ya que no todas las propiedades en Miami permiten el alquiler libremente.

En **condominios y townhouses**, las restricciones de alquiler dependen de las normas de la asociación (HOA) y pueden afectar directamente la **viabilidad de la compra**, incluso si el objetivo inicial no es invertir.

Restricciones habituales que pueden existir

- **Periodo mínimo de tenencia** antes de poder alquilar (1, 2 o más años)
- **Duración mínima del contrato** (por ejemplo, 6 o 12 meses)
- **Límite de alquileres por año**
- **Prohibición de alquileres a corto plazo** (Airbnb, VRBO, etc.)
- **Cupo máximo de unidades alquiladas** dentro del edificio
- **Aprobación previa del inquilino** por parte de la HOA



Las restricciones de alquiler pueden limitar la **flexibilidad futura**, afectar la **estrategia de inversión**, condicionar la **aprobación bancaria** en compras con financiación y **reducir la liquidez de reventa** de la propiedad.

Una propiedad que no permite alquilar puede dejar de ser una buena inversión, incluso si el precio es atractivo.

4.12 Aprobación del Edificio por Parte del Banco

Cuando la compra se realiza con financiación, no solo tú debes ser aprobado por el banco: el edificio también debe cumplir una serie de requisitos para ser considerado financiable.

¿Qué analiza el banco en el edificio?

El banco evalúa la salud financiera, estructural y legal de la asociación (HOA) para asegurarse de que el inmueble no representa un riesgo a medio o largo plazo.

Entre los aspectos más relevantes se encuentran:

- Nivel y financiación de las **reservas del edificio**
- Existencia de **derrames actuales o previstas**
- **Resultados del Reserve Study / SIRS**
- **Situación estructural** y cumplimiento de la legislación vigente
- **Porcentaje de propietarios que viven en el edificio frente a unidades alquiladas**
- Posibles **litigios abiertos** por parte de la asociación
- **Historial de impagos** de cuotas de la HOA

Cómo anticiparse a este problema

Consultando con el agente del vendedor, preguntando directamente a la HOA o verificando si se han cerrado recientemente ventas con hipoteca en el edificio, esto suele ser un buen termómetro para saber si el edificio es financiable.



Si el edificio no es aprobado por el banco, **puedes verte obligado a cambiar de financiador**, aceptar una hipoteca no convencional con peores condiciones o incluso cancelar la operación debido al rechazo o retraso de la financiación.

En una compra con hipoteca, el banco no solo te analiza a ti: analiza el edificio con lupa.

4.13 Evaluación de posibles mejoras

En muchas ocasiones, una propiedad puede resultar especialmente interesante porque **ofrece potencial de mejora**. Algunos compradores buscan viviendas listas para entrar a vivir, mientras que otros valoran la posibilidad de realizar reformas que les permitan adaptar el inmueble a sus necesidades o aumentar su valor con el tiempo.

Sin embargo, es importante no dejarse llevar únicamente por el precio inicial. Una propiedad que necesita reformas puede ser una excelente compra si se analizan correctamente los costes y el alcance real de las mejoras necesarias.

En algunos casos, este tipo de propiedades también ofrecen flexibilidad a largo plazo. Por ejemplo, puede ser posible adquirir una vivienda que encaje dentro del presupuesto actual, utilizarla inicialmente tal como está y planificar futuras mejoras o ampliaciones a medida que cambien las necesidades de la familia.

Antes de tomar una decisión, conviene evaluar algunos aspectos clave:

- **Tipo de mejoras necesarias:** Diferenciar entre mejoras estéticas (pintura, suelos, cocina o baños) y reformas más complejas que afecten a instalaciones o estructura.
- **Coste estimado de la reforma:** Es recomendable prever siempre un margen adicional sobre el presupuesto inicial.
- **Impacto en el presupuesto total:** Analizar siempre el coste conjunto de compra + reforma para entender el coste real de la operación.
- **Tiempo necesario para la obra:** Las reformas pueden implicar semanas o meses de trabajo antes de poder disfrutar plenamente de la propiedad.
- **Valor futuro de la propiedad:** No todas las reformas aumentan el valor de mercado en la misma proporción.



Cuando una propiedad requiere una reforma importante, puede ser recomendable visitarla con un contratista o profesional especializado que pueda ofrecer una estimación preliminar de los costes.

Una propiedad con potencial puede ser una gran oportunidad... siempre que el potencial esté bien calculado.

Reformas en casas y en condominios: qué debes tener en cuenta

Cuando una propiedad requiere reformas, es importante entender que **no todas las viviendas tienen las mismas reglas** ni las mismas posibilidades de modificación.

Las reformas en casas independientes (Single Family Homes) y en condominios están sujetas a normativas diferentes, por lo que conviene **analizar estos aspectos antes de tomar una decisión** de compra.

Reformas en casas (Single Family Homes)

Cuando se trata de una casa independiente, además del estado actual del inmueble es importante analizar la normativa urbanística del condado o municipio al que pertenece la propiedad.

Antes de planificar ampliaciones o reformas importantes conviene revisar:

- Zonificación del terreno y normativa aplicable en esa zona.
- Porcentaje de ocupación del terreno (lot coverage o FAR), que determina cuánto se puede construir en la parcela.
- Altura permitida de la construcción, que puede limitar el número de plantas de la vivienda.
- Posibles restricciones para ampliaciones, anexos o nuevas estructuras dentro del terreno.

Estos factores determinan hasta dónde puede crecer o transformarse una propiedad, por lo que es recomendable verificarlos antes de planificar cualquier proyecto de reforma.

Reformas en condominios

En el caso de los condominios, las reformas suelen estar sujetas a normas internas del edificio o de la asociación de propietarios (HOA).

Antes de planificar cualquier obra conviene revisar:

- **Reglas del edificio** sobre reformas y horarios permitidos para realizar obras.
- **Permisos y aprobaciones** de la asociación antes de iniciar determinados trabajos.
- **Seguros exigidos** a los contratistas, que en algunos edificios pueden requerir coberturas de responsabilidad de \$1 millón o más.
- **Posibles limitaciones** en cambios estructurales, instalaciones o distribución dentro de la unidad.



Por este motivo, en los condominios las reformas suelen estar más reguladas y requieren una planificación previa más detallada.

Saber qué puedes modificar es parte de comprar con seguridad.



Importancia de realizar reformas con permisos

Siempre que se realicen reformas en una propiedad es fundamental asegurarse de que todas las obras se **ejecutan con los permisos correspondientes** de la ciudad o del municipio. Cada ciudad y cada condado tiene normativas específicas de construcción, por lo que **los requisitos pueden variar** dependiendo de la ubicación de la propiedad y del tipo de obra que se quiera realizar.

Es importante tener en cuenta que obtener los permisos necesarios forma parte del proceso normal de una reforma y puede implicar:

- **Tiempo adicional**, ya que la aprobación de permisos puede tardar semanas o incluso meses dependiendo del tipo de obra.
- **Costes adicionales**, ya que los permisos municipales tienen tasas que deben incluirse dentro del presupuesto total de la reforma.
- **Revisiones e inspecciones** por parte de la ciudad para verificar que las obras cumplen con la normativa vigente.

Por este motivo, cuando solicites un presupuesto a un contratista conviene confirmar si el coste de los permisos está incluido o si debe añadirse al presupuesto de la obra.

Realizar reformas sin los permisos adecuados puede **generar problemas importantes** en el futuro.

- Puede **dificultar o retrasar la venta** de la propiedad.
- En algunos casos puede ser necesario regularizar la obra o incluso **revertir las modificaciones** realizadas.
- También puede **afectar al valor de mercado del inmueble**, ya que muchos compradores y bancos verifican que todas las modificaciones estén correctamente registradas.

Además, los permisos garantizan que las obras se realizan cumpliendo las normativas de seguridad y construcción, lo que **protege tanto al propietario como a futuros compradores**.

Antes de empezar cualquier reforma, asegúrate de entender los permisos, los costes y los tiempos que implica.

Recomendación Final



Analizar una propiedad en Miami va mucho más allá del precio de compra o de su apariencia estética.

Impuestos, seguros, gastos reales, reservas del edificio, legislación estructural y restricciones pueden tener un impacto directo y muy significativo en el costo total, la viabilidad de la operación y tu tranquilidad a largo plazo.

Muchos de los riesgos más importantes **no son visibles a simple vista**, y solo salen a la luz mediante un análisis detallado de documentos, historial del edificio y normativa vigente. Ignorar estos factores puede traducirse en:

- Aumentos inesperados de tus gastos
- Derramas elevadas
- Dificultades para financiar
- Limitaciones de uso o alquiler
- Pérdida de valor de la inversión

Por este motivo, el papel de tu agente es clave: realizar una **due diligence exhaustiva**, anticipar riesgos y ayudarte a tomar decisiones informadas y estratégicas.

Un buen análisis en esta etapa no solo evita sorpresas desagradables, sino que protege tu inversión, mejora tu capacidad de negociación y marca la diferencia entre una compra impulsiva y una compra verdaderamente exitosa.

Paso 4 completado

Presentar la Oferta y Negociar Correctamente

- ✓ Se ha analizado la viabilidad real de la propiedad
- ✓ Se han evaluado impuestos y seguros
- ✓ Se han revisado reservas y salud estructural del edificio
- ✓ Se han identificado restricciones y riesgos
- ✓ Se ha evaluado la financiabilidad del inmueble

Utiliza el documento correspondiente del Kit de Herramientas como apoyo para completar correctamente este paso



[Volver al índice](#)



[Ir al paso 5](#)

5. Presentación de la Oferta Contrato y Estrategia de Compra

Precio, contrato y decisiones clave que protegen tu posición desde el primer momento.

La estrategia de la oferta define cuánto riesgo asumes desde el primer día.

5. Presentación de la Oferta, Contrato y Estrategia de Compra

Esta es una de las fases más estratégicas de toda la operación. Aquí no solo defines cuánto pagas, sino cómo te proteges.

Este paso no consiste solo en decidir un precio. Implica **definir correctamente** la titularidad, estructurar depósitos, establecer plazos adecuados, protegerte mediante contingencias y entender cada cláusula del contrato que vas a firmar.



En Miami, el contrato es un documento técnico, detallado y **legalmente vinculante**.

Un error en este punto puede afectar:

- La **protección de tu depósito**
- Tu **capacidad de negociación**
- El **calendario de cierre**
- La **viabilidad financiera** de la operación

Por eso, este paso combina análisis de mercado, estrategia de negociación y precisión jurídica.

La oferta no es solo un número: es una estrategia completa que define cómo y en qué condiciones se va a cerrar la operación.

5.1 El contrato utilizado en Florida: AS IS Residential Contract

En Florida, la gran mayoría de las operaciones residenciales se formalizan mediante el **AS IS Residential Contract for Sale and Purchase**, un contrato estándar aprobado por Florida Realtors® y el Florida Bar.

Aunque su nombre pueda generar confusión, este contrato no elimina tus derechos como comprador, sino que define claramente el marco legal, los plazos y las responsabilidades de ambas partes.



Puntos clave del contrato AS IS:

- **Establece plazos** estrictos para inspección, financiación y cierre
- **Define los depósitos**, su custodia y condiciones de devolución
- **Regula las contingencias** que protegen al comprador
- **Permite renegociar** o cancelar tras la inspección dentro del plazo
- Determina qué ocurre si alguna de las partes **incumple el contrato**

Por qué es clave entender este contrato

El AS IS Contract es un documento legalmente vinculante: una vez firmado, cada plazo, cláusula y omisión tiene **consecuencias reales**.

Un mal manejo del contrato puede provocar:

- **Pérdida de depósitos**
- **Renuncia involuntaria a derechos** y falta de protección

El término AS IS indica que el vendedor **no está obligado a realizar reparaciones**, pero tú mantienes plenamente tu derecho a inspeccionar la propiedad y negociar dentro del plazo contractual.

AS IS no significa "sin derechos"; significa que los plazos y decisiones son aún más críticos

5.2 El Precio de Compra y el Análisis de Mercado

El precio que se ofrece por una propiedad no debe basarse únicamente en el precio de listado, sino en un **análisis objetivo del mercado actual** y de la posición real del inmueble dentro de ese mercado.

Un buen análisis permite **negociar con argumentos**, evitar sobrepagar y presentar una oferta alineada con la realidad del momento.

Qué se analiza para definir el precio correcto

Comparables recientes (comps):

- **Propiedades similares vendidas**, no solo en venta, en la misma zona.
- **Precio por pie cuadrado** frente al promedio del área.
- **Días en mercado (DOM)**: cuánto tiempo llevan propiedades similares sin venderse.
- **Tendencia del mercado**: Mercado de compradores, vendedores o equilibrado.
- **Estado y características del inmueble**: Reformas, vistas, altura, orientación, amenities, estado general.
- **Motivación del vendedor**: Urgencia, reubicación, herencia, inversión, etc.

Errores comunes que puedes cometer:

- Basarte en precios de **propiedades aún no vendidas**
- **Ignorar ajustes** por vistas, altura o estado
- Asumir que "si está en Miami, **siempre vale lo que piden**"



Rol clave de tu agente:

El agente debe preparar un **Comparative Market Analysis (CMA)** sólido explicando con claridad hasta dónde tiene sentido llegar y diseñar una estrategia que combine precio + términos, **no solo número final**.

El mejor precio no es el más bajo, sino el que está alineado con el mercado y con tu estrategia de compra.

5.3 Titularidad del Contrato: ¿A Nombre de Quién se Compra?

Definir a nombre de quién firmas la compra es una decisión clave, ya que tiene implicaciones **legales, fiscales y patrimoniales** tanto durante la tenencia del inmueble como en el momento de la venta.

Esta decisión debes tomarla **antes de presentar la oferta**, ya que modificar la titularidad posteriormente puede ser costoso o, en algunos casos, no viable.

Formas habituales de compra

Compra a nombre personal

Suele ser el proceso más sencillo y con menores costos iniciales. Es habitual en compras de vivienda principal, aunque ofrece una protección patrimonial limitada y, en el caso de compradores extranjeros, puede generar impactos fiscales relevantes en la venta.

Compra a nombre de una empresa (LLC)

Es muy común en compras de inversión y especialmente recomendable para compradores extranjeros. Permite una mejor planificación fiscal, separa el patrimonio personal del inmueble y ofrece mayor protección frente a responsabilidades legales.

Por qué esta decisión es tan importante

La titularidad impacta directamente en tres áreas clave:

- **Fiscalidad**
- **Protección patrimonial**
- **Planificación futura** (venta y herencia)



Esta decisión debes tomarla siempre con el asesoramiento de un asesor fiscal, ya que elegir incorrectamente puede tener consecuencias económicas importantes y difíciles de revertir.

5.4 Cláusula de Asignación del Contrato (Assignment Clause)

El contrato de compraventa en Florida incluye un apartado específico que define **si puedes o no asignar el contrato a otra persona o entidad antes del cierre**.

Esta cláusula es especialmente relevante cuando **todavía no tienes completamente definida la estructura final de la compra**, por ejemplo, si estás valorando comprar a nombre personal o a través de una LLC.

Opciones habituales en el contrato

Contrato no asignable (más común)

- Opción que se utiliza en la mayoría de las operaciones residenciales.
- El titular es quien debe cerrar la compra, sin posibilidad de ceder el contrato a un tercero.

Contrato asignable con condiciones

- Permite la asignación del contrato bajo ciertos supuestos, normalmente con autorización del vendedor.
- Suele usarse cuando existe una razón justificada y explicada desde el inicio.

Contrato libremente asignable

- Autoriza al comprador a ceder el contrato a otra persona o entidad antes del cierre.
- Es menos habitual y suele generar más reticencias por parte del vendedor.



Desde el punto de vista del vendedor, **la asignación puede generar incertidumbre** sobre quién acabará siendo el comprador final, por lo que muchas veces se rechaza si no se explica correctamente.

Por este motivo, si se solicita que el contrato sea asignable, es recomendable:

- **Explicar claramente** el motivo al agente del vendedor
- **Coordinarlo** previamente con tu agente

Si no tienes claro desde el inicio a nombre de quién vas a comprar la propiedad, esta cláusula puede ser una herramienta útil, pero debes utilizarla con cuidado y siempre con asesoramiento profesional.

5.5 Depósitos del Contrato (Down Payments Contractuales)

En el mercado inmobiliario de Florida, la oferta de compra va acompañada de **depósitos económicos** que demuestran tu compromiso real como comprador y que quedan protegidos bajo el contrato.

Estos depósitos **no se entregan al vendedor**, sino que se ingresan en una cuenta de escrow gestionada por la Agencia de título.

Tipos de depósitos habituales

Initial Deposit (primer depósito)

- Es el depósito que **acompaña a la oferta**.
- Suele ser una **cantidad más reducida** y debe entregarse normalmente entre 1 y 3 días tras la aceptación de la oferta.
- Su función principal es **demostrar seriedad** y compromiso inicial.

Additional Deposit (segundo depósito)

- Es un **depósito de mayor cuantía** que se entrega una vez finalizado el período de inspección, cuando el comprador confirma que desea continuar con la compra.
- Este depósito **refuerza el compromiso** del comprador hasta el cierre.



Qué ocurre con los depósitos

- Se mantienen en una **cuenta fiduciaria neutral** (escrow)
- Quedan **protegidos** mientras se respeten las contingencias del contrato
- Si el comprador se retira dentro de los plazos y contingencias, **los depósitos se recuperan**.
- Si incumple el contrato fuera de esos plazos, **puede perderlos**.

Los depósitos están directamente ligados al cumplimiento de los plazos del contrato. No respetar una fecha **puede suponer que pierdas el dinero depositado**.

Los depósitos no solo muestran compromiso: marcan el nivel de protección del comprador durante el proceso.

5.6 Inspección de la Propiedad y Período de Inspección

En el contrato de compraventa se establece de forma expresa el **período de inspección**, que es el plazo durante el cual tienes derecho a inspeccionar la propiedad y decidir si continúas con la operación.

Habitualmente, el período de inspección se fija entre 7 y 15 días, siendo 10 días el plazo más común en el mercado de Miami.

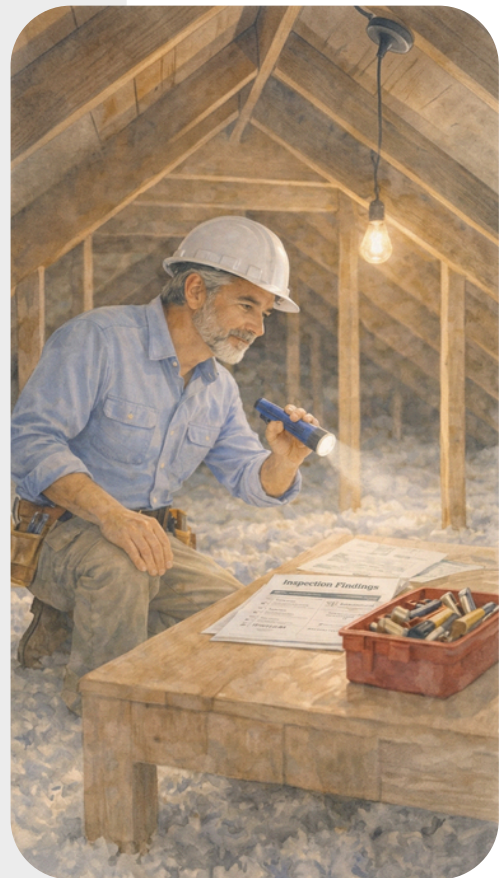
Este período es especialmente relevante porque:

- Es el tiempo durante el cual **puedes retirarte del contrato** sin penalización
- Su duración influye directamente en la **fortaleza de tu oferta**

Cuanto más corto es el período de inspección, más atractiva suele resultar la oferta para el vendedor, aunque también reduce tu margen de análisis.

Qué implica este período para ti:

- El vendedor debe **permitir el acceso a la propiedad** para las inspecciones
- **La operación no está completamente asegurada**
- El vendedor asume el riesgo de que tu:
 - Solicites **reparaciones**
 - Negocies un **crédito**
 - O decidas **cancelar** la compra



Por este motivo, el plazo acordado debe ser estratégico, equilibrando protección para ti y competitividad frente a otros compradores.

El período de inspección es tu principal escudo y uno de los puntos más estratégicos de la oferta.

5.7 Distribución de Gastos de Cierre

Uno de los aspectos clave del contrato es **definir claramente quién paga cada uno de los gastos de cierre**, ya que esto impacta directamente en el coste final de la operación para comprador y vendedor.

En Florida, esta distribución se establece expresamente en el contrato y no debe darse por sentada, ya que puede negociarse como parte de la oferta.

Qué son los gastos de cierre

Los gastos de cierre incluyen, entre otros:

- **Costes de la agencia de título**
- **Seguro de título**
- **Búsqueda y examen del título**
- **Prorrates de impuestos y HOA**
- **Impuestos de sellos documentales**

Cada una de estas partidas debe quedar correctamente asignada en el contrato.

Particularidad en Miami-Dade y Broward

En los condados de **Miami-Dade y Broward** se utiliza una cláusula específica del contrato conocida como **Miami-Dade / Broward Regional Provision**, que modifica la práctica habitual del resto de Florida.

Esta provisión establece que:

- **El comprador tiene derecho a elegir la agencia de cierre (Title Company)**
- **El comprador asume el coste del seguro de título del propietario**
- El vendedor mantiene ciertas obligaciones específicas, como:
 - Impuestos de sellos documentales sobre la escritura
 - Aportar evidencia previa del título



Esta estructura es estándar en el sur de Florida y debe ser tenida en cuenta desde el inicio para **calcular correctamente los costes** totales de la compra. Básicamente esta cláusula establece que cada parte paga lo suyo.

Entender esta provisión permite: Calcular con precisión el dinero necesario para cerrar, evitar sorpresas de última hora, negociar concesiones del vendedor de forma informada y comparar correctamente distintas ofertas.

En Miami, la distribución de los gastos de cierre tiene reglas propias: conocerlas es clave para evitar sorpresas y negociar mejor.

5.8 Contingencias del Contrato

Las contingencias son **condiciones obligatorias** que deben cumplirse dentro de los plazos establecidos para que la compraventa continúe adelante.

Te protegen y te permiten **salir del contrato sin penalización** si alguna de ellas no se cumple correctamente.

Es fundamental entender que **todas las contingencias tienen fechas límite** y que no respetarlas puede implicar que **pierdas tus depósitos**.

Contingencias más habituales

Contingencia de Inspección

Te permite **realizar inspecciones durante el período pactado** en el contrato.

Si el resultado no es satisfactorio, puedes:

- **Solicitar** reparaciones
- **Negociar** un crédito o ajuste de precio
- **Cancelar** el contrato y recuperar los depósitos

Contingencia de Título Limpio (Clear Title)

La compra queda condicionada a que **la propiedad pueda entregarse con un título libre** de:

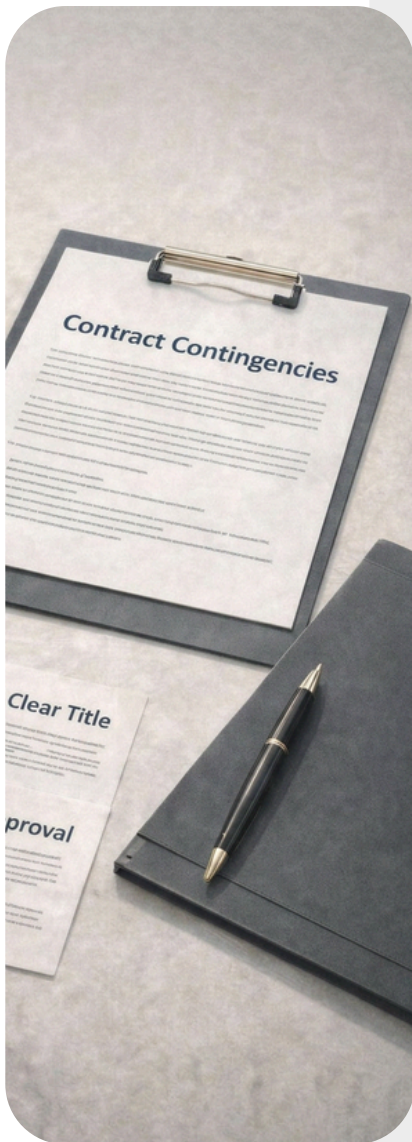
- Cargas
- Gravámenes
- Litigios
- Reclamaciones de terceros

Si el título no puede limpiarse, puedes cancelar sin penalización.

Contingencia de Aprobación de la HOA (si aplica)

En condos, townhouses o comunidades con asociación, la operación queda sujeta a que:

- La **HOA te apruebe formalmente**.
- Sin esta aprobación, **no se puede cerrar la compra**.



Las contingencias son tu red de seguridad: protegen tu dinero y tu decisión si algo no cumple lo acordado.

Contingencias específicas en compras con financiación

Contingencia de Tasación (Appraisal)

El banco exige que la tasación alcance el precio acordado.

Si la tasación es inferior, el contrato permite renegociar, ajustar condiciones o cancelar sin penalización, siempre que se actúe dentro de plazo.

Contingencia de Aprobación de la Hipoteca

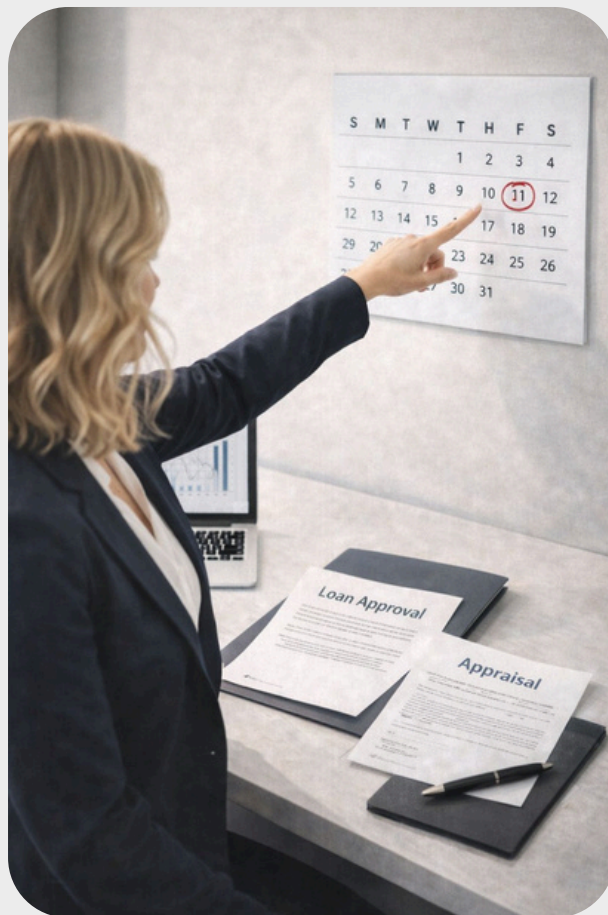
- Dispones de un plazo para **obtener la aprobación** final del banco.
- Si el préstamo no es aprobado dentro de ese plazo, puedes **cancelar el contrato sin penalización**, siempre que hayas cumplido correctamente los pasos anteriores.

Plazos, notificaciones y extensiones

Cada contingencia tiene plazos estrictos, que comienzan a contar desde el Effective Date (fecha de vigencia) del contrato.

Es fundamental que entiendas:

- No basta con "estar dentro del plazo", hay que **notificar correctamente** a la otra parte.
- Si un plazo no se puede cumplir, debe firmarse un **addendum de extensión** antes de que venza.
- El silencio o la falta de comunicación **no te protege**.



Importante a tener en cuenta

La mayoría de los **problemas** que surgen durante un cierre —retrasos, tensiones entre las partes o incluso cancelaciones— suelen tener su origen en una **mala gestión de las contingencias**: plazos no respetados, notificaciones fuera de tiempo o extensiones que no se firman correctamente.

Las contingencias no son un trámite administrativo, son una **herramienta legal y estratégica** que debe gestionarse con rigor, coordinación y asesoramiento profesional.

Un buen agente no solo explica las contingencias, sino que controla los plazos, anticipa riesgos y se asegura de que todo quede documentado correctamente.

5.9 Estrategia de Plazos del Contrato

Los plazos establecidos en el contrato no son un mero trámite administrativo: forman parte esencial de la estrategia de compra y pueden marcar la diferencia entre que **una oferta sea aceptada o rechazada**, especialmente en mercados competitivos como el de Miami.

Cada fecha que se incluye en el contrato define el **ritmo de la operación**, y tu nivel de compromiso como comprador y el grado de certidumbre que percibe el vendedor.

Plazos Clave que se Definen en la Oferta

En el contrato se establecen, entre otros, los siguientes **plazos fundamentales**:

- **Periodo de aceptación** de la oferta
- **Periodo de inspección**
- plazo de **aplicación a la HOA** (si aplica)
- Plazo para la **solicitud y aprobación de la hipoteca** (si hay financiación)
- **Plazo para la tasación**
- **Fecha estimada de cierre** (Closing Date)



Estos plazos deben adaptarse tanto a tu perfil como a la situación concreta del vendedor.

Cómo los Plazos Afectan a la Fuerza de la Oferta

Desde el punto de vista del vendedor:

- **Plazos más cortos** transmiten seguridad, rapidez y menor riesgo.
- **Plazos largos** pueden generar incertidumbre, especialmente si hay otras ofertas sobre la mesa.

Por este motivo, en muchos casos se **ajustan los plazos estratégicamente** para hacer la oferta más atractiva, siempre que estés preparado para cumplirlos.

Los plazos del contrato no solo organizan la operación: bien definidos, pueden ser la clave para ganar la propiedad

Ejemplos Prácticos de Estrategia de Plazos

- **Inspección:** Reducir plazos puede fortalecer una oferta, siempre que exista capacidad real para cumplirlos.
- **Tasación:** En compras con financiación, el plazo estándar suele rondar los **20 días**, pero puede solicitarse una **tasación urgente** (rush appraisal) que permita obtener el informe en aproximadamente **5 días**, fortaleciendo la oferta.
- **Fecha de cierre**
 - Compras al contado: pueden cerrarse en 7 a 14 días si no hay contingencias complejas.
 - Compras con financiación convencional: lo habitual es 30 días.
 - Préstamos jumbo: suelen requerir 40–45 días, ya que son procesos más exhaustivos.



Equilibrio Entre Atractivo y Riesgo

Reducir plazos hace la oferta más competitiva, pero también implica asumir mayor presión operativa.

Por eso, nunca deben acortarse plazos sin una **planificación realista** y sin confirmar que todos los profesionales involucrados (inspector, banco, title company) pueden cumplirlos.

Una buena estrategia busca siempre el equilibrio entre:

- **Proteger** al comprador
- **Reducir incertidumbre** para el vendedor
- **Aumentar las probabilidades** de aceptación

Los plazos del contrato no solo organizan la operación: bien definidos, pueden ser la clave para ganar la propiedad

5.10 Addendums que Acompañan al Contrato

Además del contrato principal **AS IS Residential Contract**, en Miami es habitual incorporar **addendums** (anexos legales) y **disclosures** (documentos obligatorios de información).

Estos documentos complementan el contrato, definen reglas específicas y, en muchos casos, te protegen ante riesgos que no aparecen en el contrato base.

Para entenderlos bien, conviene separarlos en dos grupos:

- Los que suelen **acompañar la oferta** (o deben solicitarse desde el inicio)
- Los que se firman **durante el período de cierre** (según lo que ocurra)

Addendums y Disclosures que Acompañan la Oferta (o se piden desde el inicio)

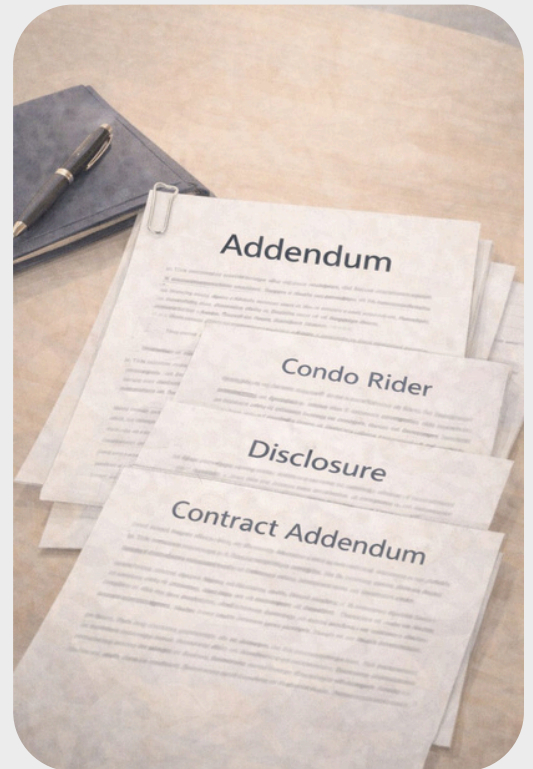
Estos son los más habituales que se incluyen junto con la oferta inicial, ya que afectan directamente a las condiciones económicas, legales o de uso de la propiedad.

Condo / Townhouse Rider (Muy Importante)

Este es uno de los addendums más relevantes en la compra de condominios y townhouses, ya que regula aspectos clave de la unidad y de la asociación.

A través del Condo Rider se especifica, entre otros puntos:

- El importe exacto de los **gastos de comunidad** (HOA fees)
- Si existen **derramas** actuales o a futuro, su importe y quién las asume
- Qué **elementos están incluidos con la unidad**, como:
 - Plaza de garaje
 - Storage
 - Embarcadero
- **Derechos de uso** específicos (por ejemplo, membresías asociadas)
- La **obligación del vendedor** de entregar la documentación de la asociación (Condo Docs)



Este addendum es donde toda la información financiera y legal del edificio se vuelve contractual

Los addendums son los documentos que transforman una oferta estándar en un contrato adaptado a tu compra. Entenderlos es tan importante como entender el precio.

Seller's Property Disclosure (Fundamental)

Este documento lo prepara el vendedor y es una de las piezas más importantes para el comprador, porque **declara por escrito** lo que el vendedor conoce sobre el estado de la propiedad.

- Existe un disclosure para casas y otro para condos.
- Incluye temas como: filtraciones, daños previos, reparaciones, problemas recurrentes, sistemas, historial de siniestros conocidos, etc.

Pedirlo lo antes posible. Debe solicitarse desde el inicio del proceso, aunque no siempre se entregue físicamente junto con la oferta.

Addendum de Tasación (Appraisal Addendum)

Este addendum se utiliza principalmente en compras con financiación para **proteger al comprador** si la tasación del banco sale por debajo del precio acordado.

Deja por escrito qué ocurre en ese escenario, por ejemplo:

- **renegociación**,
- **aportación** de diferencia,
- o **salida** del contrato con devolución de depósitos (según términos pactados y plazos).

Es una herramienta esencial cuando no quieres quedar "atado" a un precio que el banco no respalda.



Lead-Based Paint Disclosure (Obligatorio en propiedades pre-1978)

Este disclosure es obligatorio por ley federal para propiedades construidas antes de 1978.

- Informa al comprador sobre **posible presencia de pintura con plomo** (lead-based paint).
- Incluye reconocimientos y **advertencias legales**, y el vendedor declara si tiene conocimiento o reportes previos.

Aunque suele ser un documento estándar, es requisito legal clave y debe estar correctamente firmado.

Los addendums son los documentos que transforman una oferta estándar en un contrato adaptado a tu compra. Entenderlos es tan importante como entender el precio.

Addendums que se Firman Durante el Período de Cierre (según lo que ocurra)

Addendum de Inspección / Reparaciones (se firma después)

Este no suele acompañar la oferta porque aparece después de la inspección, cuando hay **acuerdos nuevos**.

Se utiliza para dejar por escrito:

- **reparaciones específicas** a realizar
- **plazos**
- **condiciones** (idealmente con contractor licenciado)
- y **entrega de facturas** o comprobantes

Es el documento que convierte un acuerdo verbal en una obligación real antes del cierre.

Addendums de Extensión (Extensions)

Si la operación se retrasa (tasación, underwriting, HOA, documentación, fecha cierre, etc.), se firman extensiones para:

- **no incumplir plazos**
- **proteger los depósitos**
- y mantener el **contrato vigente** sin conflicto

Una extensión **no firmada a tiempo** puede convertir un simple retraso en un **incumplimiento contractual**

Otros addendums posibles (según la operación)

Existen muchos otros, por ejemplo:

Post-Occupancy (el vendedor se queda después del cierre)

Seller Financing,

addendums por muebles/condiciones especiales

acuerdos puntuales durante el proceso



En esta guía detallamos los más habituales, pero cada transacción puede requerir anexos adicionales

Un contrato mal complementado puede costarte más que una mala negociación de precio

5.11 FIRPTA y compradores extranjeros

La importancia del asesoramiento fiscal

Cuando eres comprador no residente fiscal en Estados Unidos, es fundamental que entiendas el impacto de la ley **FIRPTA (Foreign Investment in Real Property Tax Act)**, ya que afecta directamente a la **venta futura** de la propiedad y puede implicar **retenciones importantes** de dinero si no se planifica correctamente desde el inicio.



¿Qué implica FIRPTA en la práctica?

Si un comprador extranjero adquiere una propiedad **a nombre personal**, en el momento de la venta futura el comprador de esa propiedad estará obligado a retener generalmente **hasta un 15 % del precio de venta**, independientemente de que exista o no ganancia real.

Esa retención:

- **No es el impuesto final**, es una retención preventiva
- Puede suponer **cientos de miles de dólares** bloqueados
- Solo se **recupera posteriormente** mediante declaración fiscal
- Puede **tardar muchos meses** en devolverse

Este punto suele sorprender a muchos compradores extranjeros cuando ya es demasiado tarde.

Compra a nombre de LLC y FIRPTA

Cuando la propiedad se adquiere a nombre de una LLC correctamente estructurada, FIRPTA no aplica de la misma forma y no se realiza retención automática en la venta. Por este motivo:

- La compra a través de LLC es muy habitual en compradores extranjeros
- Permite una mejor planificación fiscal
- Reduce riesgos de retención y problemas de liquidez
- Facilita la gestión patrimonial y sucesoria

No todas las LLC funcionan igual. La estructura debe analizarse caso por caso.

Las decisiones fiscales que se toman al firmar el contrato pueden tener un impacto económico años después



Por qué este punto debe definirse antes de firmar el contrato

La forma en que se firma el contrato de compraventa:

- Define quién será el **titular registral**
- Condiciona la **fiscalidad** durante la tenencia
- Determina cómo se aplicará **FIRPTA en la venta**
- Puede ser **difícil o costoso de modificar** después

Tomar esta decisión **sin asesoramiento** te puede generar consecuencias fiscales importantes a largo plazo.

Por qué es imprescindible hablar con un asesor fiscal antes de firmar

Elegir mal la titularidad puede:

- Generar una **retención innecesaria** en la venta
- Provocar una **fiscalidad más alta** a largo plazo
- **Limitar opciones** futuras de planificación patrimonial
- Hacer **muy costoso o complejo** cambiar la estructura más adelante

Por ello:

- Nunca se debe decidir la titularidad del contrato sin asesoramiento fiscal
- El asesor fiscal debe:
 - **Analizar la situación** personal del comprador
 - **Evaluar** el país de residencia fiscal
 - **Determinar** si conviene comprar a nombre personal o mediante una LLC
 - **Diseñar** una estructura adecuada desde el inicio

Esta es una de las **decisiones más importantes** de toda la compra para un comprador extranjero.

FIRPTA no es un detalle fiscal menor: una mala decisión al firmar puede traducirse en una retención millonaria el día de la venta.

Recomendación Final

“ La presentación de la oferta y la correcta estructuración del contrato son uno de los momentos **más críticos de toda la operación.** ”

En este paso se definen:

- El precio y la estrategia de negociación
- La titularidad y estructura legal de la compra
- Las contingencias que protegen al comprador
- Los plazos que marcarán todo el proceso
- Los addendums que condicionan el cierre

Una oferta bien planteada no es solo la más alta, sino la **mejor estructurada**, la más clara para el vendedor y la que minimiza riesgos futuros para ti.

La mayoría de los problemas en un cierre no surgen por la propiedad, sino por:

- Contingencias mal gestionadas
- Plazos no controlados
- Falta de asesoramiento fiscal y legal previo

Este paso es donde la experiencia del agente y la planificación marcan la diferencia entre una compra fluida y una operación llena de tensiones.

Un contrato bien negociado no evita los problemas, pero te protege cuando aparecen.

Paso 5 completado

Presentación de la Oferta y Estrategia de Compra

- ✓ Se ha definido la estrategia de precio
- ✓ Se ha estructurado correctamente la oferta
- ✓ Se han establecido depósitos y plazos estratégicos
- ✓ Se han protegido contingencias clave
- ✓ Se han revisado addendums y aspectos fiscales

Utiliza el documento correspondiente del Kit de Herramientas como apoyo para completar correctamente este paso



[Volver al índice](#)



[Ir al paso 6](#)

6. Contrato ejecutado y gestión hasta el cierre

Qué ocurre desde que firmas hasta que recibes las llaves

Firmar el contrato no es el final del proceso: es el inicio de la fase donde la gestión y el control marcan la diferencia.

6. Contrato Ejecutado y Gestión del Proceso Hasta el Cierre

Una vez que la oferta ha sido aceptada y el contrato queda **ejecutado**, comienza la fase más operativa y sensible de toda la compra.

En este punto ya no se negocia la intención, sino que se **gestionan plazos, depósitos, inspecciones, financiación, seguros y documentación legal**, todo dentro de un calendario contractual estricto.



Cada acción —o falta de ella— tiene consecuencias reales.

Un error de timing, una notificación fuera de plazo o una mala coordinación entre las partes puede generar retrasos o incluso la pérdida de depósitos.

Este paso explica cómo se gestiona correctamente el proceso desde el **Effective Date** hasta el **Cierre**, y cuál es el rol activo que debe asumir tu agente para proteger la operación en todo momento.

Firmar el contrato no es el final del proceso: es el inicio de la fase donde la gestión y el control marcan la diferencia.

6.1 Effective Date: Inicio Oficial del Contrato

El **Effective Date** es la fecha en la que el contrato de compraventa queda oficialmente ejecutado, es decir, cuando **ambas partes han firmado** y la última firma es comunicada correctamente.

A partir de este momento:

- El contrato entra en vigor legalmente
- Comienzan a contar todos los plazos contractuales
- Se activan derechos, obligaciones y contingencias para comprador y vendedor

Es importante entender que **no siempre coincide con el día** en el que firmas la oferta.

El Effective Date es el día en que **la oferta firmada por ambas partes es aceptada y notificada**.

¿Por qué es un punto crítico?

Desde el Effective Date empiezan a correr, entre otros:

- El **período de inspección**
- Los plazos de **financiación y tasación**
- Los plazos para **depósitos**
- Las fechas límite para **cancelaciones notificaciones y extensiones**
- La cuenta atrás hacia la **fecha de cierre**

Un error en la identificación o gestión del Effective Date puede provocar:

- **Incumplimiento** de plazos
- **Pérdida** de derechos contractuales
- **Riesgos** sobre los depósitos

Por eso, el control de esta fecha es una de las primeras **responsabilidades clave de tu agente**.



El effective date no es una formalidad: es el punto de partida legal que marca el ritmo y los riesgos de toda la operación.

6.2 Primer Depósito y Apertura de la Cuenta de Escrow

Una vez el contrato está **ejecutado**, el siguiente paso operativo clave es la entrega del **primer depósito** (Initial Deposit) y la **apertura formal de la cuenta de escrow**.



Este depósito no se entrega al vendedor, sino que se transfiere a una **cuenta de escrow**, gestionada por la agencia de título.

La cuenta de escrow es una cuenta fiduciaria neutral cuya función es:

- **Custodiar** los fondos de la operación
- **Proteger** tanto al comprador como al vendedor
- **Garantizar** que el dinero solo se libere si se cumplen las condiciones del contrato

El importe del primer depósito varía según la estrategia de la oferta y el tipo de operación, pero tiene un valor clave: **demuestra compromiso real y activa formalmente el proceso hacia el cierre**.

Mientras el contrato se cumpla correctamente y dentro de los plazos, este dinero queda protegido y se aplicará al precio final de compra en el cierre.

El primer depósito no es un pago: es la señal de salida oficial del proceso de compra y el punto donde el contrato empieza a "correr de verdad".

6.3 Escrow Letter: Confirmación Formal del Depósito

Una vez que realizas el depósito inicial en la cuenta de escrow, la **agencia de título** emite un documento clave llamado **Escrow Letter**.

La Escrow Letter es la prueba oficial de que has cumplido con tu primera obligación contractual.

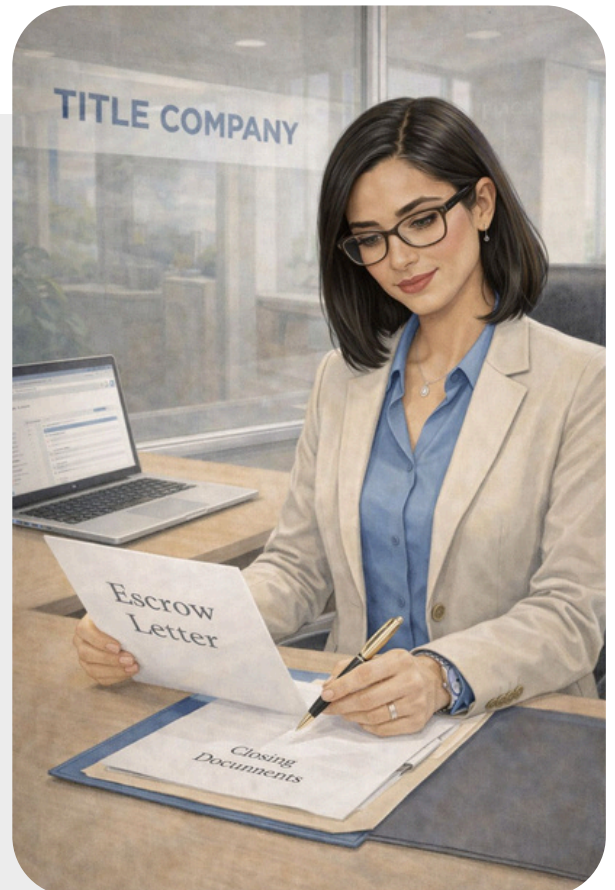
Este documento incluye:

- El **importe exacto** del depósito
- La **fecha** en la que se recibió el dinero
- La **identificación** de la cuenta de escrow
- La **referencia** al contrato ejecutado

La Escrow Letter se envía a la parte vendedora y a sus representantes como **prueba formal de cumplimiento del contrato**.

A partir de este momento:

- **El contrato sigue avanzando** con normalidad
- El vendedor tiene la **seguridad** de que el comprador está actuando de buena fe
- Se **evita cualquier disputa** sobre si el depósito fue realizado en plazo



Es importante entender que sin Escrow Letter, el vendedor **podría alegar incumplimiento del contrato**, incluso aunque el comprador haya enviado el dinero.

La Escrow Letter es la prueba oficial de que el comprador ha cumplido con su primera obligación contractual.

6.4 Solicitud y Programación de la Inspección

Una vez que el contrato está ejecutado y el primer depósito ha sido realizado, comienza uno de los momentos más importantes del proceso: la programación de la inspección de la propiedad.

Desde este punto, dispones del **período de inspección acordado en el contrato** — normalmente **entre 7 y 15 días** calendario, siendo **10 días lo más habitual** — para analizar en profundidad el estado real del inmueble.



Durante este plazo:

- **Se contrata** al inspector profesional
- **Se agenda** la inspección general de la vivienda
- **Se evalúa** si es necesario solicitar inspecciones adicionales
- **Se revisan** los reportes técnicos
- **Se decide** cómo proceder con la operación

Este período es especialmente relevante para el vendedor, ya que **puedes cancelar el contrato sin penalización** si no estás conforme con el estado de la propiedad, siempre que lo hagas dentro del plazo establecido.

Por este motivo, cuanto más corto es el período de inspección, **más atractiva resulta la oferta para el vendedor.**

La correcta gestión de este paso permite detectar riesgos ocultos, evitar sorpresas futuras y tomar decisiones informadas antes de avanzar hacia el cierre.

6.5 Apertura Formal del Expediente con la Agencia de título

Una vez que el contrato está ejecutado y el primer depósito ha sido correctamente ingresado en la cuenta de escrow, la **Agencia de título abre formalmente el expediente de la operación.**

A partir de este momento, la agencia de título se convierte en el **eje central** de la coordinación legal y administrativa hasta el cierre.

Su trabajo incluye:

- **Iniciar la búsqueda y verificación del título** (Title Search), analizando el historial legal de la propiedad
 - Confirmar que la propiedad pueda entregarse con **título limpio** (Clear Title), libre de cargas, gravámenes o reclamaciones
 - Preparar el **seguro de título** (Title Insurance) que protegerá al comprador tras el cierre
 - **Coordinarse** con el comprador, el vendedor y el banco o mortgage broker (si hay financiación)
 - **Centralizar toda la documentación** necesaria para el cierre

Durante esta fase, la Agencia de título también comienza a:

- **Solicitar** información a la HOA (si aplica)
- **Preparar** los primeros borradores de los costos de cierre
- **Anticipar** posibles incidencias legales o administrativas que deban resolverse antes del cierre



Aunque el comprador no suele interactuar constantemente con la Agencia de título en esta etapa, **su trabajo es clave** para que la operación pueda cerrarse sin retrasos ni riesgos legales.

La Agencia de título es quien garantiza que recibas una propiedad legalmente limpia y lista para cerrar.

6.6 Solicitud Formal de la Hipoteca (si aplica)

En las compras con financiación, una vez que el contrato está ejecutado, debes **presentar formalmente la solicitud de hipoteca** dentro del plazo establecido en el contrato, que suele ser de **5 días desde el Effective Date**.

Este paso es clave porque activa oficialmente el proceso bancario y pone en marcha todos los controles del prestamista.

A partir de este momento, el banco inicia:

- El **análisis** completo de tu perfil financiero
- El **proceso** de underwriting, donde se valida toda la información
- La **solicitud** de documentación adicional, que puede extenderse hasta el cierre
- La **tasación** de la propiedad (appraisal)
- En caso de condominios o townhouses, la **revisión del edificio** y de la HOA



Es fundamental entender que:

- La preaprobación **no sustituye a la aprobación final**
- El banco **revisa nuevamente** ingresos, deudas y crédito
- Cualquier **retraso en la entrega** de documentos puede afectar al calendario del contrato

Una gestión ágil y ordenada de este paso **es clave para evitar retrasos** innecesarios y mantener la operación dentro de los plazos acordados.

Aquí comienza el proceso real del banco para convertir la preaprobación en una hipoteca definitiva.

6.7 Solicitud de Aprobación de la HOA (HOA Application)

En propiedades sujetas a una **Homeowners Association (HOA)** —como condominios, townhouses o casas dentro de comunidades privadas—, debes obtener la **aprobación formal de la asociación antes del cierre**.

Esta aprobación es **independiente del banco y del contrato**. Sin la carta de aprobación de la HOA, la **Agencia de título no puede cerrar la operación**.

¿Qué es la HOA Application?

La HOA Application es el proceso mediante el cual **la asociación te evalúa** para verificar que:

- **Cumples** con los requisitos financieros
- **Entiendes** y aceptas las normas del edificio o comunidad
- **Eres compatible** con los estatutos de la asociación

Cada HOA tiene sus propias reglas, documentación y plazos, por lo que **no existe un proceso estándar**.

Documentación habitual que solicita la HOA

Aunque varía según el edificio, normalmente se pide:

- **Formulario de aplicación** completado
- Copia de **identificación** o pasaporte
- **Contrato** de compraventa ejecutado
- **Carta de preaprobación o prueba de fondos**
- **Reporte de crédito** (en algunos casos)
- **Referencias** personales o bancarias
- **Pago de la tasa** de aplicación (no reembolsable)

En edificios más exigentes, también pueden solicitar:

- **Estados de cuenta** bancarios
- **Carta del empleador**
- **Historial de alquiler** previo



La aprobación de la HOA es un requisito independiente que puede bloquear un cierre si no se gestiona a tiempo.

Entrevista con la HOA

Muchos condominios, especialmente de gama media-alta y lujo, requieren una **entrevista con los miembros de la junta de vecinos (the board)**.

Esta entrevista puede ser:

- **Presencial**
- **Virtual**
- Individual o con **varios miembros del comité**

Su objetivo no es negociar condiciones, sino **conocer**, confirmar que **entiendes las reglas** del edificio y **evaluar la convivencia** dentro de la comunidad



Plazos y recomendaciones clave

- Las HOAs pueden tardar desde pocos días hasta varias semanas; la **media suele ser 2 semanas**.
- Un retraso en este punto **puede afectar la fecha de cierre**
- **La carta de aprobación es obligatoria** para cerrar

Recomendaciones prácticas:

- Iniciar la HOA Application inmediatamente tras el contrato ejecutado
- Revisar requisitos antes de presentar oferta
- Preparar la documentación con antelación
- Mantener comunicación constante con la asociación

Derecho de veto de la asociación

Es importante saber que algunas HOAs tienen **derecho de veto**, lo que significa que pueden rechazar a un comprador incluso si cumple los requisitos financieros.

Esto es más habitual en:

- **Edificios antiguos**
- Comunidades privadas **muy exclusivas**
- **Cooperativas** (co-ops)
- Condominios con **estatutos muy restrictivos**

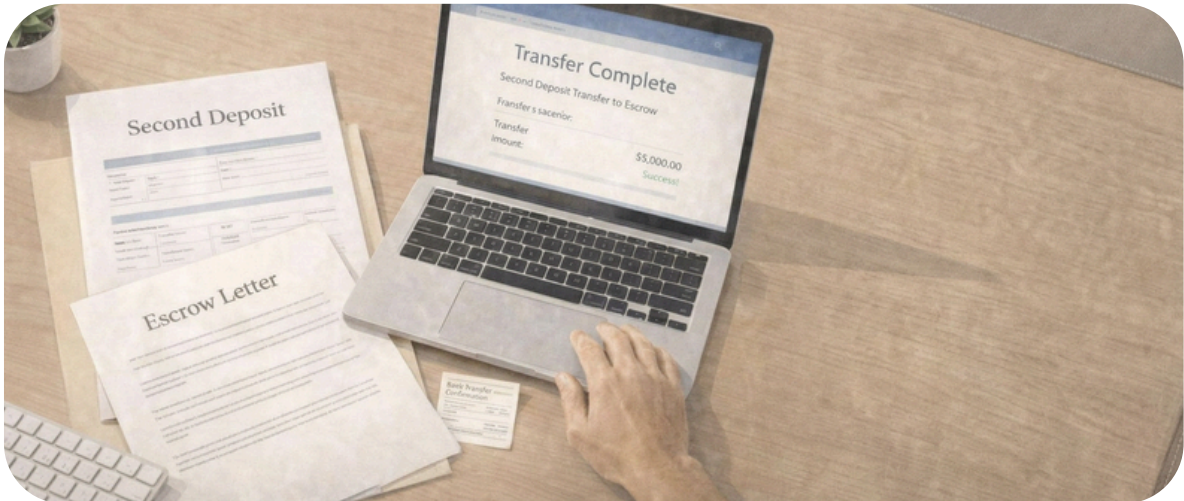
La aprobación de la HOA nunca debe darse por hecha.

No basta con que el banco apruebe al comprador: la HOA también tiene la última palabra.

6.8 Segundo Depósito: Confirmación de Continuidad

Una vez finalizado el período de inspección y revisados todos los reportes, debes **confirmar formalmente si deseas continuar con la operación**.

Si decides seguir adelante, se realiza el **segundo depósito**, que suele ser de mayor cuantía que el inicial y se ingresa igualmente en la **cuenta de escrow** gestionada por la agencia de título.



Este segundo depósito representa un paso clave porque:

- **Confirma** que aceptas el estado de la propiedad tras la inspección.
- **Refuerza** el compromiso contractual hasta el cierre.
- **Reduce** significativamente el riesgo percibido por el vendedor
- **Marca el final** de una de las fases más sensibles del contrato.

A partir de este momento, el margen de salida del contrato se reduce significativamente y el enfoque pasa a ser **cumplir plazos, contingencias y preparar el cierre**.

Tras recibir este segundo depósito, la agencia de título emite una nueva **Escrow Letter** para entrega a la parte vendedora como **prueba de cumplimiento** y es un documento clave dentro del expediente de la operación.

El segundo depósito es la señal clara de que el comprador ha hecho su due diligence y está comprometido a cerrar la operación.

6.9 Contratación de Seguros

*Antes del cierre, debes tener **contratados y activos los seguros que entrarán en vigor el mismo día del cierre.***

Este es un requisito imprescindible para poder cerrar una operación con financiación y altamente recomendable incluso en compras al contado.

La contratación del seguro **debe coordinarse con antelación** suficiente, ya que en Florida las aseguradoras pueden exigir inspecciones, documentación adicional o reparaciones previas.

Compras financiadas

El banco exige obligatoriamente:

- **Seguro de la vivienda** (Homeowners Insurance)
- **Seguro contra inundaciones** (Flood Insurance), si la propiedad se encuentra en zona inundable o lo exige el prestamista

Sin póliza activa y aprobada por el banco, no se puede cerrar la operación.

Compras al contado (cash)

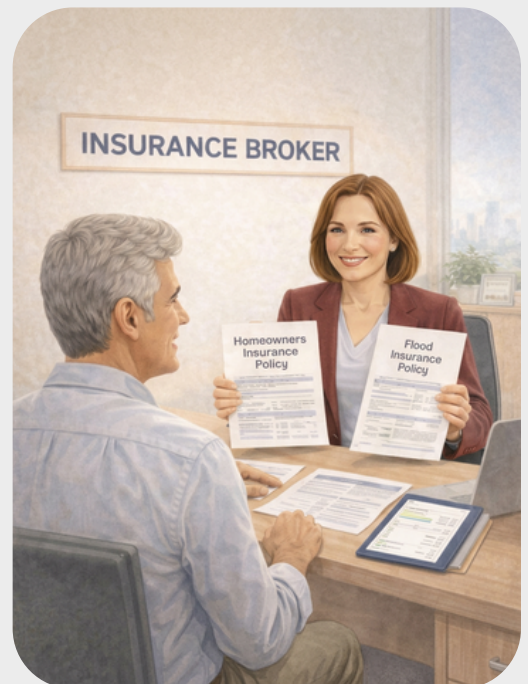
- El seguro **no es obligatorio** por ley
- Queda **a elección del comprador**
- No obstante, **se recomienda** firmemente asegurar la propiedad

Proceso de contratación

- El corredor de seguros **solicita información** de la propiedad y suele requerirse una Inspección de 4 puntos y un estudio de mitigación de viento (Wind Mitigation)
- La aseguradora **evalúa el riesgo y emite la póliza** con fecha efectiva el día del cierre
- Es habitual que **el banco revise y apruebe** la póliza antes del cierre.

Recomendaciones clave

- **Solicitar** al menos 3 presupuestos
- **Comparar** no solo precio, sino coberturas, deducibles y exclusiones
- **El costo varía** según zona, antigüedad, tipo de construcción y proximidad al agua



Una mala elección de seguro puede bloquear el cierre o generar costes elevados a largo plazo.

6.10 Seguimiento de Contingencias y Addendums

Una vez que el contrato está en vigor, comienza una de las fases más delicadas de todo el proceso: **el seguimiento de las contingencias y de los plazos contractuales.**

Durante este período, es fundamental controlar **qué vence, cuándo vence y qué debe comunicarse por escrito** a la parte vendedora.

Las contingencias establecen los derechos del comprador para:

- **Inspeccionar** la propiedad
- **Obtener** financiación
- **Realizar** la tasación
- **Retirarse** del contrato dentro de plazo si alguna condición no se cumple

Si los plazos no se respetan correctamente, **puedes perder protecciones contractuales o incluso los depósitos.**



Importancia de los Addendums

A lo largo de esta fase, es habitual que se firmen addendums para **dejar constancia por escrito de cualquier cambio o ajuste**, como por ejemplo:

- **Extensiones de plazos**
- **Reparaciones acordadas** tras la inspección
- **Créditos negociados**
- **Ajustes en fechas clave**

La mayoría de los problemas en los cierres provienen de:

- Plazos de contingencias **no controlados**
- Extensiones **no firmadas a tiempo**
- **Falta de notificación** formal al vendedor
- Asumir que **"no pasa nada"** si vence un plazo

Un seguimiento riguroso de esta fase es esencial para protegerte y mantener la operación encaminada hacia el cierre.

6.11 Comportamiento Financiero del Comprador Hasta el Cierre (en compras financiadas)

Una vez que el contrato está ejecutado y el proceso bancario está en marcha, debes **mantener exactamente la misma situación financiera hasta el día del cierre**.

Aunque exista una preaprobación o incluso una aprobación condicional, la aprobación definitiva solo se produce el día del cierre.

Durante este período, **NO** debes:

- Utilizar **tarjetas de crédito** de forma significativa
- Abrir nuevas **líneas de crédito**
- **Solicitar préstamos** personales, de coche o financiación de muebles
- **Cerrar cuentas** de crédito antiguas
- **Cambiar de empleo** o estructura de ingresos
- Realizar **movimientos financieros no habituales**

Cualquiera de estas acciones puede **provocar**:

- Cambios en el credit score
- Aumento del nivel de endeudamiento
- Revisión negativa por parte del underwriter
- Retrasos en el cierre
- Denegación final de la hipoteca
- Cancelación de la operación y reinicio del proceso



Es habitual que el banco vuelva a verificar crédito, ingresos y deudas incluso días antes del cierre.

Un solo movimiento financiero puede poner en riesgo todo el cierre.

6.12 Preparación para el Cierre

Una vez cumplidas todas las contingencias del contrato y con los procesos de inspección, financiación, HOA y seguros avanzados, la operación entra en su fase final de preparación para el cierre.

En esta etapa, la **Agencia de Titulo** coordina todos los elementos necesarios para que el cierre pueda realizarse correctamente en la fecha prevista.

Qué ocurre en esta fase

- Se preparan los **importes finales** de la operación
- Se realizan los **prorrateos** (impuestos, HOA, rentas si aplica)
- Se aplican **créditos y ajustes** negociados
- Se confirma que toda la **documentación esté completa**
- Se coordina la **fecha definitiva del cierre**

En compras **con financiación**, el banco finaliza el underwriting y emite la aprobación final.

Sobre la fecha de cierre

Es importante saber que los retrasos son habituales, especialmente en **cierres con financiación**

Pueden deberse a:

- **Retrasos del banco**
- **Retrasos de la HOA**
- **Documentación pendiente**
- **Ajustes** de último momento



Por este motivo, **se recomienda no programar mudanzas** o compromisos importantes el mismo día del cierre, sino dejar un pequeño margen de seguridad.

El cierre se prepara con antelación, pero la flexibilidad es clave hasta el último momento.

Documentación Final del Cierre: ALTA y Closing Disclosure

En el proceso de cierre existen **dos documentos clave**, pero no aplican de la misma forma a todas las compras.

ALTA Settlement Statement (ALTA)

El **ALTA** es el documento final de liquidación del cierre que prepara la agencia de título. Refleja **todos los cargos y créditos** del comprador y del vendedor e incluye:

- **Precio** de compra
- **Depósitos** realizados
- **Gastos** de cierre
- **Prorrateos** de impuestos y HOA

Lo **firman todas las partes**, tanto en compras al contado como con financiación. Es el documento que **confirma cuánto paga exactamente cada parte** el día del cierre.

El ALTA es el documento de referencia final para **todos los cierres**, sin excepción. Se **envía el día del cierre**.



Closing Disclosure (CD)

El Closing Disclosure es un documento exclusivo de **compras con financiación** que emite el banco

- Resume los **términos finales** del préstamo:
 - **Tasa** de interés
 - **Cuota** mensual
 - **Costes** del préstamo
 - **Cash to close**
- Debe ser recibido y firmado al menos **3 días hábiles antes del cierre**
- Forma parte de la **normativa federal** de protección al consumidor

En compras cash, no existe Closing Disclosure.

Esta fase consiste en verificar que todo esté correcto antes de cerrar sin sorpresas.

Recomendación Final

“ *En esta fase no hay margen para la improvisación: la correcta gestión del proceso es lo que convierte un contrato firmado en un **cierre exitoso**.* ”

Una vez que el contrato está ejecutado, la operación entra en su fase más técnica y sensible. Ya no se trata de negociar, sino de **gestionar correctamente plazos, depósitos, contingencias, aprobaciones, financiación, seguros y documentación legal**, todos ellos interconectados y sujetos a un calendario contractual estricto.

Cada hito —desde el Effective Date hasta la preparación final del cierre— requiere coordinación precisa entre comprador, agente, banco, HOA y agencia de título. **Un error de timing, una notificación fuera de plazo o una falta de seguimiento pueden generar retrasos, pérdida de derechos contractuales o incluso la cancelación de la operación.**

En esta etapa, el rol de tu agente es clave: **anticipar riesgos, controlar fechas críticas y asegurar que cada obligación se cumpla en tiempo y forma**, protegiendo tanto la inversión como tu tranquilidad hasta el día del cierre.

Una gestión disciplinada entre el Effective Date y el Closing es la diferencia entre un cierre fluido y una operación llena de riesgos innecesarios.

Paso 6 completado

Contrato ejecutado y gestión hasta el cierre

- ✓ Se ha gestionado correctamente el effective date
- ✓ Se han controlado plazos de depósitos
- ✓ Se han coordinado inspección, bancos y HOA
- ✓ Se han gestionado contingencias y addendums
- ✓ Se ha preparado el cierre sin riesgos

Utiliza el documento correspondiente del Kit de Herramientas como apoyo para completar correctamente este paso



[Volver al índice](#)



[Ir al paso 7](#)

7. Inspecciones y negociación estratégica

Qué revisar, qué negociar y qué no debes ignorar

La inspección no es un trámite: es la principal herramienta del comprador para **confirmar que la propiedad vale lo que cuesta.**

7. Inspecciones y negociación estratégica

Una vez que el contrato está ejecutado, se activa uno de **los momentos más críticos y decisivos** de toda la compra: el período de inspección.

Durante esta fase, tienes **derecho contractual a evaluar el estado real de la propiedad**, más allá de lo visible durante las visitas, y de confirmar que la compra es técnicamente viable y coherente con el precio acordado.

La inspección no es un simple trámite: es una **herramienta de protección** que permite detectar defectos, riesgos estructurales, problemas de mantenimiento o elementos que pueden implicar **costes elevados a corto o medio plazo**.

En este paso se analizan:

- **Qué inspecciones** pueden y deben realizarse
- **Qué profesionales** intervienen
- Cómo **interpretar** los resultados
- Y cómo utilizar la inspección como base para **renegociar, solicitar reparaciones o incluso cancelar** el contrato dentro de plazo



Una gestión correcta del período de inspección puede proteger tu inversión, mejorar las condiciones de compra o evitar errores costosos antes de avanzar hacia el cierre.

7.1 Derecho de Inspección

Una vez firmado el contrato, tienes **derecho contractual de inspeccionar la propiedad** dentro del plazo establecido en el contrato (*Inspection Period*).

Este derecho te permite evaluar el estado real del inmueble y decidir si continúas con la operación, renegocias condiciones o te retiras sin penalización, siempre que actúes **dentro del plazo y en la forma correcta**.



¿Qué implica este derecho?

Durante el período de inspección, puedes:

- Realizar **una o varias inspecciones** y **revisar** el estado estructural, técnico y funcional de la propiedad
- **Solicitar** reparaciones o créditos al vendedor
- **Cancelar** el contrato sin perder el depósito, si así lo decides

Plazo habitual

- Normalmente **entre 7 y 15 días**
- **10 días** es el plazo más utilizado en el mercado
- El plazo empieza a contar **desde el Effective Date**

Aspectos clave a tener en cuenta

Si el plazo vence sin notificación escrita, **pierdes este derecho**, no basta con “estar inspeccionando”: las decisiones deben **comunicarse formalmente**.

El vendedor queda obligado a permitir el acceso a la propiedad durante este período

El derecho de inspección te protege solo si lo utilizas a tiempo y de forma estratégica.

7.2 Inspección General de la Propiedad

La **inspección general** es una revisión técnica realizada por un **inspector licenciado** que te permite conocer el **estado real del inmueble** más allá de lo visible durante las visitas.

Su objetivo no es estético, sino **detectar defectos, riesgos o elementos que puedan requerir reparación, mantenimiento o inversión adicional**, y que pueden influir directamente en la decisión de continuar, renegociar o cancelar la operación dentro del período de inspección.

Al finalizar, el inspector te entrega un **informe detallado por escrito**, normalmente acompañado de fotografías, que sirve como base para la **negociación posterior con el vendedor** o para ejercer el derecho de cancelación si fuese necesario.

Durante esta inspección se revisan, entre otros:

- Estructura general
- Techo (estado, vida útil aproximada, filtraciones)
- Sistemas eléctricos y de fontanería
- Aire acondicionado y calefacción (HVAC)
- Electrodomésticos incluidos en la venta
- Ventanas, puertas y cerramientos
- Presencia de humedad, filtraciones o daños visibles
- Estado general



Es importante entender que **casi todas las renegociaciones tras la inspección nacen aquí**, y que la calidad de este informe puede marcar una diferencia significativa en el resultado final de la compra.

La inspección general es la herramienta clave para convertir una impresión inicial en una decisión informada y protegida.

7.3 Inspección de 4 puntos y requisitos del seguro

(4 point inspection)

En Florida, además de la inspección general, la **inspección de 4 puntos** es un **requisito clave** para la contratación del seguro de la vivienda, especialmente en propiedades con cierta antigüedad.

Si el reporte resulta "rechazado", el **seguro no emitirá la póliza hasta que se reparen** los puntos críticos.



La inspección de 4 puntos analiza exclusivamente:

1. Techo (Roof) – El Elemento Más Crítico

Las aseguradoras exigen criterios estrictos basados en **antigüedad**, **vida útil** restante certificada, **permisos** municipales y **resistencia** estructural.

El inspector debe declarar que el techo tiene **al menos 3 años de vida útil** restante y las aseguradoras contrastan esta información con los **registros oficiales de permisos**.

Aunque el techo no tenga filtraciones, si se considera "cercano al final de su vida útil", la aseguradora puede:

- Exigir su **reemplazo**
- **Aumentar drásticamente la prima**
- O directamente **rechazar** asegurar la propiedad

Tejas faltantes, parches visibles, moho o deterioro significativo pueden impedir la emisión del seguro.

2. Sistema eléctrico:

Las aseguradoras son especialmente estrictas con el sistema eléctrico por **riesgo de incendio**.

Se revisa el **tipo y estado** del panel, el **cableado** visible y elementos de **seguridad**. Paneles obsoletos o considerados de alto riesgo, así como cableado de tela o aluminio, suelen requerir reemplazo antes de poder asegurar la propiedad.

3. Plomería

La inspección busca prevenir filtraciones e inundaciones internas.

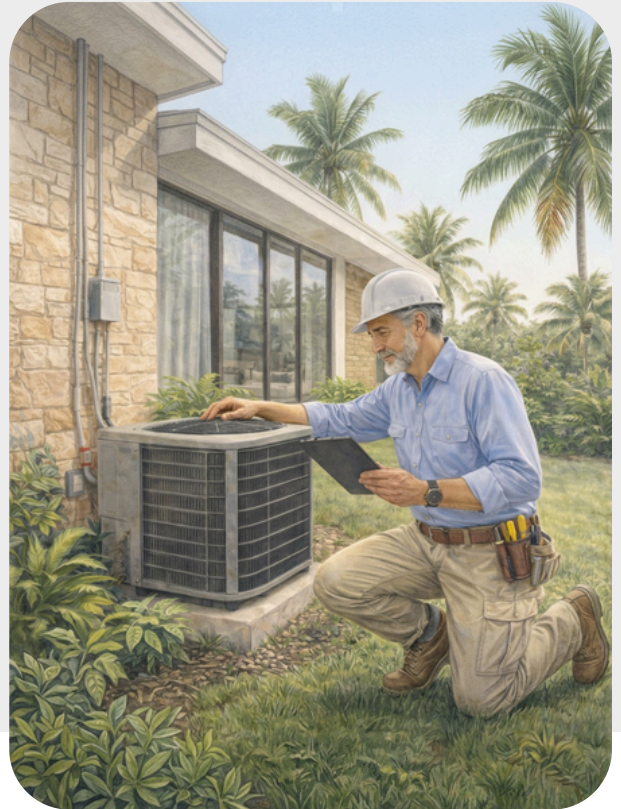
Se evalúa el **material** de las tuberías, el **estado** del calentador de agua y el **funcionamiento** de llaves de paso

- Las tuberías de polibutileno suelen ser motivo de rechazo por parte de las aseguradoras.

4. Aire Acondicionado y Calefacción (HVAC)

El sistema debe funcionar correctamente, incluyendo capacidad de enfriar y calentar.

- Fugas, moho visible o sistemas inoperativos pueden impedir que el seguro entre en vigor.



Impacto directo para el comprador

Los resultados de la 4-Point Inspection pueden obligar a **renegociar** el precio, **solicitar créditos o reparaciones**, generar **costes inesperados** antes del cierre o incluso hacer **inviable la operación**.

Además, en Florida es habitual que la aseguradora solicite también un **Wind Mitigation Report**, que evalúa las protecciones de la vivienda frente a huracanes y puede reducir significativamente el costo del seguro si la propiedad cumple ciertos criterios.

Tu agente debe anticipar este punto, **coordinar** la inspección con tiempo suficiente y **analizar** los informes antes de que venza el periodo de inspección, para evitar **sorpresas de última hora**.

Es importante entender que una propiedad puede “pasar” la inspección general y, aun así, no cumplir los requisitos del seguro.

7.4 Inspecciones Adicionales Especializadas

Además de la inspección general, en muchas propiedades —especialmente **casas unifamiliares**— es recomendable realizar **inspecciones adicionales específicas**, en función del tipo de inmueble, su antigüedad, la zona y los riesgos asociados.

Estas inspecciones permiten detectar problemas que no siempre se identifican en una revisión estándar y que pueden tener **un impacto directo en el coste, la negociación o incluso en la viabilidad del cierre**.

La mayoría de estas inspecciones son **más habituales en casas que en condominios**, ya que en los condos parte de la estructura y ciertos sistemas están bajo responsabilidad de la asociación.

Inspección de Termitas:

La inspección de termitas es **una de las más relevantes** en Florida, especialmente en casas unifamiliares y propiedades con estructura de madera.

Durante esta revisión, **se evalúa la presencia actual de termitas**, daños previos en madera y condiciones que favorezcan su reaparición.

Es importante entender que:

- La mayoría de las casas en Miami **han tenido termitas en algún momento**
- Lo realmente relevante es confirmar que **no estén activas** ni exista daño estructural vigente

Se recomienda solicitar al vendedor un historial de mantenimiento, tratamientos y fecha del **último tenting o tratamiento completo**

Si no se ha realizado tenting en los últimos 5 años, **se recomienda hacerlo antes de mudarse**, especialmente si la propiedad va a quedar vacía tras la compra.

Costo orientativo:

- Entre **USD 1,500 y USD 6,000**, según tamaño de la propiedad



Las inspecciones adicionales no buscan frenar la compra, sino confirmar que el riesgo es conocido, controlable y correctamente valorado antes de avanzar.

Otras Inspecciones Especializadas

Además de la inspección general y la de 4 puntos, en muchas propiedades —especialmente casas— es recomendable realizar **inspecciones adicionales** para identificar riesgos específicos que no siempre son visibles a simple vista.

Estas inspecciones no son obligatorias por ley, pero **pueden ser determinantes** para evitar costes elevados después del cierre y para negociar reparaciones o créditos durante el período de inspección.

Inspección de moho (Mold Inspection) (aplicable también en condominios)

Evalúa la **presencia de humedad y moho**, frecuente en climas húmedos o propiedades cerradas durante largos periodos.

Inspección estructural especializada

Se solicita cuando la inspección general **detecta grietas, asentamientos** u otros indicios estructurales relevantes.

Sistema Séptico (Septic) (si la casa no está conectada a alcantarillado)

Clave en propiedades con pozo séptico.

- **Inspección del tanque**, drenaje (drainfield) y niveles
- Recomendable solicitar **registro de mantenimiento y bombeos**
- Fallos aquí pueden suponer **reparaciones muy elevadas** y retrasos en el cierre

Piscina (si existe)

En viviendas con piscina, conviene una inspección específica porque las reparaciones pueden ser costosas.

- Revisión de **bomba, filtros, calentador, fugas y estado de tuberías**
- Chequeo de **grietas, acabado interior y sistema eléctrico** asociado

Otras inspecciones frecuentes

- Techo (Roof certification / roof inspection)
- Plomería / drenajes (camera inspection)
- Eléctrica avanzada
- A/C (HVAC)



Una inspección a tiempo vale más que una reparación sorpresa después del cierre.

7.5 Verificación de Licencia del Inspector

Durante el periodo de inspección, **no basta con identificar problemas en la propiedad: es fundamental verificar que cualquier reparación o trabajo propuesto sea realizado por profesionales debidamente licenciados.**

Este punto es clave tanto para **protegerte** como para **evitar problemas legales, de seguro o de financiación antes del cierre.**

Muchas reparaciones solo **son válidas** si las realiza un **contratista con licencia activa**. El banco y la aseguradora **pueden rechazar** trabajos hechos por personal no autorizado.

Por qué es importante

Reparaciones sin licencia pueden:

- **No cumplir** con el código
- **Invalidar** garantías
- **Generar problemas** en futuras ventas

Qué debe verificarse

El comprador (a través de su agente) debe confirmar:

- Que **el contratista tiene licencia** válida en el estado de Florida
- Que la **licencia corresponde al tipo de trabajo** realizado (techo, electricidad, fontanería, HVAC, estructura, etc.)
- Que la licencia está:
 - **Activa**
 - **Sin sanciones**
 - **A nombre** de quien ejecuta el trabajo
 - **Especial atención en trabajos críticos**



Recomendación clave

Nunca aceptar **reparaciones "informales"** o sin documentación, aunque el coste sea menor.

Solicitar siempre facturas, licencias y, cuando aplique, **permisos**. Una reparación mal ejecutada o no licenciada puede convertirse en un problema mayor que el defecto original.

No todas las reparaciones te protegen : solo las realizadas por profesionales licenciados generan seguridad jurídica real.

7.6 Negociación Tras la Inspección: Qué se Negocia y Qué No

Una vez **recibidos los reportes** (normalmente entre 24 y 48 horas después de la inspección), comienza una de las fases más delicadas del proceso: la **negociación con el vendedor**.

El objetivo de esta etapa no es "arreglarlo todo", sino **determinar qué problemas afectan realmente al valor**, a la seguridad o a la posibilidad de cerrar la operación, y actuar en consecuencia dentro de los plazos contractuales.

Qué se suele negociar

La negociación se centra principalmente en:

- **Problemas estructurales o de seguridad**, cuyo coste de reparación puede ser elevado.
- Defectos activos, como **goteras, humedades o filtraciones** en funcionamiento.
- Elementos exigidos por el seguro, especialmente los **señalados en el 4-Point Inspection**, que deben estar reparados para que la póliza pueda emitirse.

En estos casos, debe **analizarse** el alcance real del problema, **estimar el coste** de reparación y decidir la **mejor estrategia**.

Cuando una reparación es obligatoria para que el seguro entre en vigor, no suele ser viable negociar un crédito: **la reparación debe realizarse** antes del cierre por el vendedor.



Qué NO suele negociarse

Los **aspectos cosméticos**, de **mantenimiento menor** o con **desgaste** normal generalmente no se negocian.

Por ejemplo:

- Baldosas dañadas
- Pomos o bisagras
- Detalles estéticos

Este tipo de reparaciones se consideran parte del mantenimiento habitual y se asumen una vez que el comprador es propietario.

Una negociación bien gestionada tras la inspección protege la inversión y evita conflictos en el cierre.

Los reportes de inspección suelen ser **muy detallados, extensos y acompañados de fotografías**. Es importante **no alarmarse**, la mayoría de los informes incluyen observaciones menores o cosméticas que no justifican una renegociación.

Formas habituales de negociación

Tras la inspección, puedes:

- **Solicitar** que el vendedor realice reparaciones específicas
- **Negociar** un crédito económico aplicable al precio o a los gastos de cierre
- **Confirmar que sigue adelante** sin modificaciones
- **Cancelar** el contrato dentro del período de inspección, si el contrato lo permite

Reparaciones a Realizar Antes del Cierre

Si se acuerdan reparaciones previas al cierre, se firma un **addendum de reparaciones** que especifica:

- **Qué** debe repararse
- **Cómo** debe hacerse
- **Plazos**

Se recomienda exigir que:

- Las reparaciones las realice un **contractor licenciado**
- Se **presenten facturas** y comprobantes

Visita para confirmar arreglos

Antes del cierre, debes realizar una visita para verificar que las reparaciones acordadas se completaron



La inspección no es para asustarse, es para negociar con criterio.

Recomendación Final



El período de inspección es uno de los momentos más críticos de todo el proceso de compra.

No se trata solo de “ver si la casa está bien”, sino de **confirmar que la propiedad es asegurable, financiable y que no presenta riesgos estructurales o económicos ocultos.**

Los reportes de inspección suelen ser **extensos y detallados**, y es normal que incluyan múltiples observaciones.

La clave no está en asustarse, sino en **saber interpretar** qué es relevante y qué entra dentro del mantenimiento normal de una vivienda.

Durante esta fase, **debes tomar decisiones** informadas sobre:

- **Continuar** con la operación
- **Negociar** reparaciones o créditos
- O **retirarte** del contrato dentro del plazo permitido

Una correcta gestión de la inspección te **protege** frente a:

- **Costes inesperados** tras el cierre
- **Problemas** con el seguro o la hipoteca
- **Riesgos** estructurales o legales

Una inspección bien gestionada no solo protege la inversión, sino que refuerza tu posición en la negociación y evita problemas graves después del cierre.

Paso 7 completado

Inspecciones y negociación estratégica

- ✓ Se ha ejercido correctamente el derecho de inspección
- ✓ Se han analizado los reportes técnicos
- ✓ Se han identificado riesgos asegurables y estructurales
- ✓ Se ha negociado estratégicamente con el vendedor
- ✓ Se han documentado reparaciones o créditos acordados

Utiliza el documento correspondiente del Kit de Herramientas como apoyo para completar correctamente este paso



[Volver al índice](#)



[Ir al paso 8](#)

8. El Cierre de la Operación (Closing)

Últimos pasos, firma, entrega y activación como propietario

El cierre es el momento en el que **todo se ejecuta**: dinero, documentos y propiedad cambian oficialmente de manos.

8. El Cierre de la Operación (Closing)

Una vez superadas las inspecciones, las contingencias y el proceso bancario, la operación entra en su fase final: el cierre.

En este paso se explica qué ocurre desde los **días previos al closing hasta la entrega de llaves**, qué documentos se firman, cómo se transfieren los fondos y cuál es el rol de cada parte para que la compraventa se complete de forma segura y ordenada.



El cierre no es un simple acto administrativo, sino un proceso **legal, financiero y logístico** en el que deben coordinarse correctamente banco, aseguradora, HOA, agencia de título, comprador y vendedor.

Cualquier error, retraso o documento pendiente puede **posponer la fecha de cierre o incluso poner en riesgo la operación.**

Un cierre bien coordinado no se improvisa: se prepara con antelación, control y atención al detalle.

8.1 Qué significa cerrar una propiedad en Florida

El cierre (Closing) es el acto final del proceso de compra, en el que la propiedad se transfiere legalmente del vendedor al comprador y se completan todas las obligaciones contractuales, financieras y legales.

En Florida, cerrar una propiedad **no es solo firmar documentos**: es la culminación de un proceso coordinado entre banco (si hay financiación), Agencia de título, aseguradora, HOA y ambas partes, donde **cada detalle debe estar correctamente validado antes de ejecutar la operación**.

Durante el cierre se produce:

- **La firma** de la documentación legal y bancaria
- **La transferencia** de los fondos correspondientes
- **El registro** de la escritura a nombre del comprador
- **La entrega** de llaves y posesión de la propiedad

Una vez completado el cierre, la compra se considera legalmente finalizada y pasas a asumir plenamente la titularidad, responsabilidades y gastos del inmueble.



Aspecto clave a entender

El cierre **no admite improvisación**. Cualquier error previo —documentación incompleta, seguros no activos, aprobación bancaria pendiente o problemas con la HOA— puede retrasar el cierre o incluso impedirlo.

Por ello, el rol de tu agente y de la Agencia de título es **anticipar, coordinar y confirmar** que todo esté listo antes de la fecha acordada

El cierre no es un trámite administrativo: es el momento en el que todo lo revisado, negociado y coordinado se convierte en propiedad.

8.2 La Fecha de Cierre: Expectativas Realistas

La **fecha de cierre** (*Closing Date*) es el día acordado en el contrato en el que se completa legalmente la compraventa y transfieren la propiedad a tu nombre.

Esta fecha se establece desde el inicio del proceso y está directamente vinculada al cumplimiento de **plazos contractuales, condiciones bancarias y requisitos legales**.

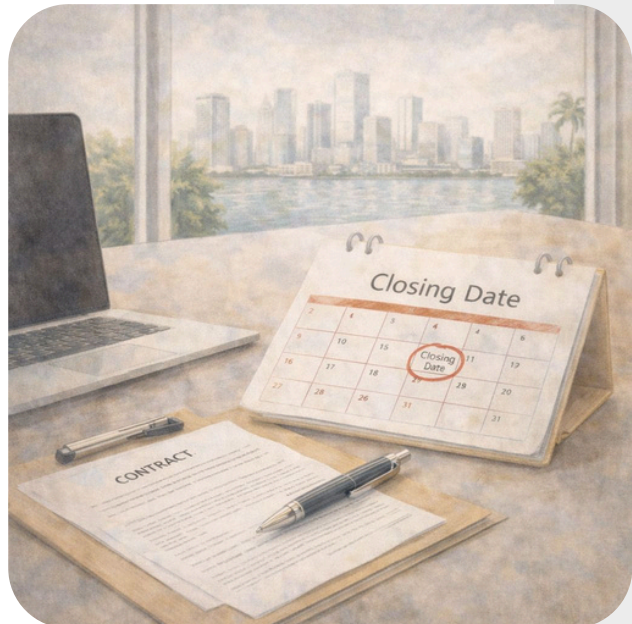
Aunque el contrato fija una fecha concreta, en la práctica el cierre puede **retrasarse** si alguno de los elementos necesarios no está completamente aprobado o coordinado a tiempo.

Principales causas de retraso en un cierre

Los retrasos suelen producirse por factores como:

- **Demoras en la aprobación final del banco** o underwriting
- Falta de documentación o **incidencias** detectadas por la Title Company
- Retrasos en la **aprobación de la HOA**, especialmente en condominios
- Problemas con la **emisión del seguro**
- **Reparaciones obligatorias pendientes** tras inspecciones
- **Fondos no disponibles** o transferencias internacionales tardías, especialmente en operaciones internacionales

En la mayoría de los casos, no se trata de un solo factor, sino de una acumulación de pequeños retrasos mal gestionados.



Impacto contractual de un retraso

Si el cierre no se produce en la fecha acordada y **no se ha firmado una extensión**, pueden surgir consecuencias relevantes:

- **Incumplimiento** contractual
- **Riesgo** de penalizaciones
- **Pérdida** de depósitos en casos extremos
- Necesidad de **renegociar** condiciones

Por este motivo, **el seguimiento activo del calendario** y la detección temprana de riesgos es una de las funciones más críticas de tu agente.

La fecha de cierre no se "espera": se gestiona activamente para evitar retrasos, tensiones contractuales y riesgos innecesarios.

8.3 Coordinación del Cierre por la Agencia de Título

La Agencia de título es la entidad encargada de **coordinar todo el proceso de cierre** y actuar como **intermediario neutral** entre comprador, vendedor, banco y agentes.

En los días previos al cierre, su función principal es **verificar que todos los requisitos estén cumplidos** y que la operación esté lista para ejecutarse sin riesgos legales ni financieros.

Durante esta fase, la Agencia de Título :

- **Verifica** que todas las contingencias del contrato estén correctamente cumplidas
- **Confirma** que la propiedad pueda entregarse con título limpio (clear title)
- **Recibe y coordina los fondos** del banco, si la compra es financiada
- **Prepara el desglose final** de gastos, prorrateos y ajustes
- **Organiza y coordina** la firma de todos los documentos de cierre



Una vez todo está validado, la Title Company agenda el cierre y asegura que la documentación y los fondos estén listos para ejecutarse en la fecha acordada.

Modalidades de cierre

El cierre puede realizarse:

De forma **presencial**

De manera **remota**

Mediante **mail-away**, modalidad muy habitual en compradores internacionales

La modalidad se define en función de tu perfil, el banco y los tiempos disponibles.

La agencia de título no solo coordina el cierre: garantiza que todo esté legal, revisado y listo para ejecutarse sin errores.

8.4 El Proceso Bancario y el Underwriting

En las compras con financiación, el banco sigue siendo una pieza clave **hasta prácticamente el día del cierre**. Aunque ya hayas recibido una preaprobación y hayas avanzado todo el proceso, **la hipoteca no se considera definitivamente aprobada hasta el cierre**.

El underwriting es la fase en la que **el banco revisa y valida** toda la información financiera, legal y técnica de la operación para asegurarse de que el riesgo es aceptable.



Durante esta etapa, el banco:

Revisa nuevamente la situación financiera del comprador

- **Verifica** ingresos, activos y deudas
- **Analiza** la tasación de la propiedad
- **Confirma** que el edificio cumple los requisitos, en el caso de condos o townhouses
- **Solicita** documentación adicional, incluso en los últimos días

Es muy habitual que tengas la sensación de que **“ya lo ha entregado todo”** y, aun así, el banco siga pidiendo documentos.

Esto no es una señal de problema, sino **parte normal del proceso** de underwriting.

Aspecto clave a entender

Hasta que el banco emite el **Clear to Close**, la hipoteca no está cerrada.

Por este motivo, es fundamental:

- **Responder con rapidez** a las solicitudes del banco
- Mantener la **documentación actualizada**
- **No realizar cambios financieros** relevantes durante esta fase

Tu agente y el mortgage broker juegan aquí un papel esencial, coordinando la comunicación y anticipando posibles bloqueos.

En una compra financiada, el banco no “termina” hasta el cierre: el underwriting acompaña todo el tramo final del proceso.

8.5 Closing Disclosure, ALTA y Revisión Final de Cifras

En los días previos al cierre, se preparan **documentos de desglose de gastos de cierre**, donde se reflejan todos los importes definitivos: precio, depósitos, gastos de cierre, prorrateos e impuestos.

Documentos desglose gastos cierre:

En operaciones financiadas, recibes y firmas:

Closing Disclosure (CD): documento emitido por el banco que detalla exclusivamente los **costos relacionados con la hipoteca**. Por ley debe firmarse **3 días antes del cierre**.

En todas las operaciones tanto financiadas como cash se firma:

ALTA Settlement Statement: documento preparado por la Title Company que refleja el **desglose completo de la operación**, incluyendo fondos del comprador, vendedor, prorrateos y gastos finales. Este documento se **firma el día del cierre**.

Revisión y ajustes finales

Los documentos:

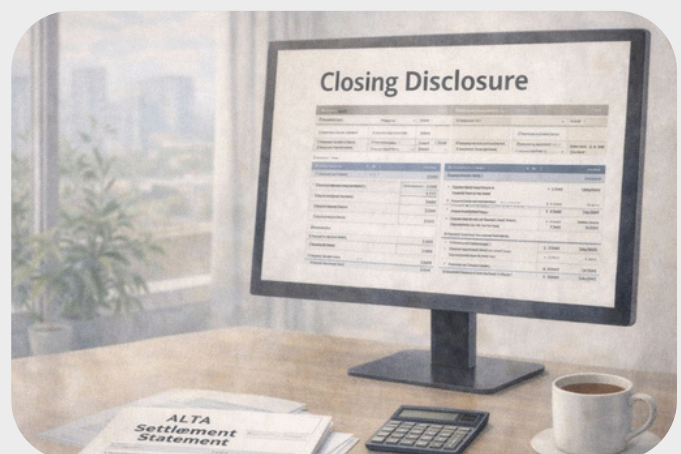
- Son **revisados** por los representantes de ambas partes (agentes, comprador, vendedor y Title Company)
- Se **corrigen y ajustan** varias veces
- Se **actualizan** cifras hasta el último momento

En operaciones financiadas, es habitual que el Clear to Close del banco se emita el mismo día de la firma, lo que obliga a actualizar prorrateos, intereses diarios, impuestos y gastos bancarios finales.

Qué debe hacer en esta fase

Antes de firmar debes:

- **Revisar** cuidadosamente todas las cifras
- **Confirmar** que los depósitos estén correctamente reflejados
- **Verificar** prorrateos de impuestos, HOA y otros gastos
- **Resolver** cualquier duda antes del cierre



Este proceso suele implicar **múltiples intercambios y correcciones** entre los representantes de ambas partes antes de quedar definitivo.

El cierre no se firma "tal cual llega": los números finales se revisan, corrigen y ajustan hasta el último momento.

8.6 Aprobación de la HOA (Si Aplica)

En propiedades sujetas a una Homeowners Association (HOA) —como condominios, townhouses o comunidades privadas— el cierre no puede realizarse sin la carta oficial de aprobación de la asociación.



Antes del cierre, es imprescindible confirmar que:

- **Has sido formalmente aprobado** por la HOA
- No existen **pagos pendientes** por parte del vendedor o del comprador
- La unidad está autorizada para la **transferencia de titularidad**

Esta aprobación suele materializarse mediante una **carta oficial de la HOA**, que generalmente se emite después de la entrevista, cuando aplica.

Sin esta carta, la Agencia de título **no puede cerrar la operación**, incluso aunque:

- El banco haya aprobado la hipoteca
- Los fondos estén listos
- El resto de condiciones contractuales se hayan cumplido

Por este motivo, la aprobación de la HOA debe gestionarse con antelación suficiente y **hacer un seguimiento activo** hasta recibir la confirmación formal.

Sin la aprobación formal de la HOA, el cierre no puede realizarse, aunque todo lo demás esté listo.

8.7 Walkthrough Final de la Propiedad

El walkthrough final es la **última visita a la propiedad** antes del cierre y cumple una función clave de verificación y protección para ti.

Esta visita se realiza normalmente **el mismo día del cierre o dentro de las 24 horas previas**, y no es una nueva inspección técnica, sino una comprobación final de que todo está tal y como se acordó en el contrato.

Durante el walkthrough, debes —acompañado por tu agente— verificar principalmente que:

- La propiedad se encuentra en el **mismo estado** en el que fue aceptada tras la inspección.
- Todas las **reparaciones acordadas** en addendums se hayan realizado correctamente.
- No se haya producido ningún **daño nuevo**, siniestro o deterioro desde la última visita.
- No se **hayan retirado** electrodomésticos, elementos fijos o bienes incluidos en la venta.
- La vivienda esté **desocupada**, salvo que se haya pactado lo contrario por escrito (post-occupancy).



Si durante el walkthrough se detecta algún problema relevante, el cierre puede:

- **Retrasarse** hasta que se solucione,
- **Ajustarse** mediante un acuerdo económico,
- O **resolverse** mediante un addendum de última hora.

Por este motivo, **nunca se recomienda renunciar al walkthrough**, ya que es la última oportunidad para confirmar que recibes exactamente lo que firmaste en el contrato.

El walkthrough final es la última oportunidad para confirmar que la propiedad se entrega exactamente como se acordó.

8.8 Transferencia de Fondos

Antes del cierre, debes **transferir a la Agencia de título** los fondos necesarios para completar la operación, incluyendo el importe restante del precio de compra y los gastos de cierre que le correspondan.



Es importante tener en cuenta que:

- La Agencia de título te indicará **el importe exacto y las instrucciones oficiales de transferencia**.
- Los fondos deben enviarse mediante **wire transfer** (transferencia bancaria), nunca por cheque personal.
- Las instrucciones **deben verificarse** directamente con la Title Company, ya que el fraude por suplantación de identidad en cierres inmobiliarios es una de las principales amenazas actuales.

En compras con financiación, parte de los fondos **proviene del banco** y el resto del comprador.

En compras al contado, el comprador debe **transferir el balance** según el desglose final.

Muy importante:

Los fondos deben **estar recibidos y confirmados** por la Agencia de título antes de que pueda autorizarse el cierre.

Las transferencias de cierre deben verificarse siempre directamente con la Title Company.

8.9 Firma de Documentos y Entrega de Llaves

El día del cierre se **formaliza legalmente** la compraventa mediante la firma de los documentos finales, la **agencia de título** es la encargada de ejecutar las transferencias económicas y completar legalmente la operación.



Durante el cierre se firman, entre otros:

- Escritura (Deed)
- ALTA Settlement Statement
- Documentos del préstamo, si la compra es con financiación
- Declaraciones legales y fiscales
- Confirmación de seguros activos

En compras con financiación, el **volumen de documentación es mayor** y el proceso de firma suele ser más largo que en operaciones cash.

No es habitual que comprador y vendedor firmen en el mismo lugar ni el mismo día. El vendedor puede firmar previamente, pero **el día del cierre debe quedar firmado el ALTA** (incluso de forma remota).

La agencia de título necesita recibir todos los **documentos originales** para poder realizar las transferencias finales. Si las firmas no se realizaron en la agencia de título hay que tener en cuenta que los documentos originales deben **llegar por mensajería** y esto puede retrasar la transferencia de fondos y la entrega de llaves aunque se haya firmado.

El cierre no termina con la firma, sino cuando el dinero se ha distribuido correctamente y la escritura queda registrada a tu nombre.



Qué ocurre después de la firma

Una vez que todas las partes han firmado, es la agencia de título quien se encarga de **ejecutar las transferencias económicas** conforme a lo establecido en el contrato:
Recibe y distribuye los fondos del comprador y del banco, si aplica

- **Cancela la hipoteca** existente del vendedor, si la hubiera
- **Liquida** gastos pendiente acordados en contrato (impuestos atrasados, derramas, ajustes, etc.)
- **Paga** las comisiones de los agentes inmobiliarios
- Realiza todos los **pagos finales** según el desglose aprobado

Una vez completadas las transferencias, la agencia de título envía los **comprobantes de pago** a las partes.

Solo en ese momento **se autoriza la entrega de llave**, nunca se entregan antes, aunque la firma ya se haya realizado.

Finalmente, la agencia de título **registra la escritura** (Deed) en el condado correspondiente, dejando oficialmente inscrita la propiedad a nombre del comprador.

El cierre no termina con la firma, sino cuando el dinero se ha distribuido correctamente y la escritura queda registrada a tu nombre.

8.10 Activación de Seguros y Gastos del Propietario

Desde el mismo día del cierre, la propiedad pasa **oficialmente a ser responsabilidad tuya** y se activan todos los gastos y obligaciones asociados a la titularidad.

A partir de ese momento:

- Entran **en vigor los seguros contratados**, tanto el seguro de la vivienda (Homeowners Insurance) como el seguro de inundación (Flood Insurance), si aplica.
- Se activan las **cuotas de la HOA**, así como cualquier gasto recurrente asociado a la comunidad o al edificio.
- En compras con financiación, comienza la **vigencia efectiva de la hipoteca**, quedando el comprador obligado al pago de las cuotas mensuales según lo establecido en el préstamo, incluso aunque el primer pago se realice semanas después del cierre.

En compras con financiación, muchos de estos pagos se gestionan automáticamente a través de la cuenta escrow del banco, este **se encarga de pagar impuestos y seguros** cuando corresponda. En compras al contado, el propietario deberá gestionarlos directamente.

Además, tras el cierre es necesario:

- **Activar o transferir servicios básicos** (electricidad, agua, gas, internet, cable).
- **Cambiar la dirección** en bancos, documentación oficial, seguros y correspondencia.
- **Revisar calendarios de pagos** y vencimientos para evitar recargos o interrupciones de servicio.

Este paso marca el inicio real de la vida como propietario y es clave tener todo organizado desde el primer día.



Cerrar no es el final del proceso, es el inicio de tus responsabilidades como propietario



*Un sueño puede ser incierto.
Con un método claro, se convierte en una realidad.*

Recomendación Final



El cierre no es un **simple acto administrativo** ni el final automático del proceso: es el **resultado de una coordinación precisa** de todos los elementos trabajados desde el Effective Date.

Plazos, aprobaciones, financiación, seguros, documentación legal y transferencias de fondos convergen en un punto crítico donde **no hay margen para errores ni improvisaciones**.

En esta fase, cualquier retraso, documento mal gestionado o detalle no resuelto puede posponer el cierre, generar costes adicionales o incluso **poner en riesgo la operación**, aunque todo lo anterior haya sido correctamente negociado.

El comprador suele percibir el cierre como un momento puntual —“el día de la firma”—, pero en realidad **es un proceso técnico que se construye durante semanas**, y cuyo éxito depende de que cada parte cumpla su función en el momento exacto: banco, agencia de título, HOA, aseguradora, agentes y abogados.

Aquí es donde **la diferencia entre un cierre fluido y uno problemático se hace evidente**.

No se trata solo de firmar, sino de asegurar que el dinero se mueve correctamente, que el título se registra, que las obligaciones contractuales quedan liquidadas y que la posesión se entrega cuando legalmente corresponde.

En esta etapa final, el rol del agente es especialmente crítico: anticipar riesgos, supervisar el calendario, validar que todo esté preparado antes del día de cierre y **proteger al comprador hasta que la operación esté realmente cerrada**, no solo “firmada”.

Un cierre exitoso no ocurre el día de la firma: se garantiza con una gestión rigurosa desde el Effective Date hasta la entrega final de llaves.

Paso 8 completado

El Cierre de la Operación (Closing)

- ✓ Se ha ejercido correctamente el derecho de inspección
- ✓ Se han analizado los reportes técnicos
- ✓ Se han identificado riesgos asegurables y estructurales
- ✓ Se ha negociado estratégicamente con el vendedor
- ✓ Se han documentado reparaciones o créditos acordados

Utiliza el documento correspondiente del Kit de Herramientas como apoyo para completar correctamente este paso



[Volver al índice](#)



[Ir al índice detallado](#)

INDICE DETALLADO

1. Definir el Objetivo de la Compra y las Características Clave de la Propiedad

- 1.1 Definir el objetivo de la compra y la propiedad ideal
- 1.2 Definir las necesidades funcionales de la propiedad
- 1.3 Criterios específicos para casas (Single Family Homes).
- 1.4 Criterios específicos para condominios y townhouses
- 1.5 Vistas, ubicación y entorno
- 1.6 Colegios y Entorno Educativo (School District).
- 1.7 Mascotas y restricciones de las asociaciones (Pets Policy).

Recomendación Final

2. Análisis Financiero, Presupuesto Real y Preaprobación Hipotecaria

- 2.1 Definir el presupuesto real de compra
- 2.2 El coste real de ser propietario
- 2.3 El peso de la vivienda en tu presupuesto
- 2.4 Gastos de cierre qué son y cuanto debes prever
- 2.5 Fianza habitual en Miami (down payment).
- 2.6 Compradores al contado (cash buyers).
- 2.7 Compradores con financiación y preaprobación hipotecaria
- 2.8 Financiación para compradores extranjeros
- 2.9 La Puntuación de Crédito (Credit Score) y su Impacto
- 2.10 Estrategias para Mejorar el Credit Score
- 2.11 Impacto Real de la Tasa de Interés en la Cuota Mensual (Ejemplo Práctico)
- 2.12 Documentación habitual requerida por el banco

Recomendación Final

3. Selección del Equipo Profesional Correcto y Costos Asociados

- 3.1 El agente inmobiliario del comprador
- 3.2 Acuerdo de representación del comprador
- 3.3 La agencia de título (Title Company).
- 3.4 El banco o mortgage broker
 - 3.4.1 Coste de contratar un banco o un mortgage broker
- 3.5 El corredor de seguros de la propiedad
- 3.6 El inspector de la propiedad
- 3.7 El abogado inmobiliario
- 3.8 El asesor fiscal

Recomendación Final

4. Análisis Estratégico de la Propiedad, Costos Reales, Impuestos y Restricciones

- 4.1 Análisis general de viabilidad de la propiedad
- 4.2 Visitas a las Propiedades
- 4.3 Impuestos sobre la propiedad (Property Taxes).
- 4.4 Exención de Homestead (Homestead Exemption).
- 4.5 Por Qué Existen Impuestos Tan Bajos en Algunas Propiedades y Por Qué Cambian Tras la Compra
- 4.6 Seguros de la propiedad (Homeowners & Flood Insurance).
- 4.7 Análisis específico de gastos en casas (Single Family Homes).
- 4.8 Análisis Específico para Condominios y Townhouses
- 4.9 Requisitos Estructurales y Legislación Vigente en Florida
- 4.10 Análisis de reservas del edificio (Reserve Study / SIRS).
- 4.11 Restricciones de alquiler
- 4.12 Aprobación del edificio por parte del banco.
- 4.13 Evaluación posibles mejoras
- Recomendación Final

5. Presentación de la Oferta, Contrato, Titularidad, Contingencias y Addendums

- 5.1 El contrato utilizado en Florida: AS IS Residential Contract
- 5.2 El precio de compra y análisis de mercado
- 5.3 Titularidad del contrato: ¿a nombre de quién se compra?
- 5.4 Cláusula de asignación del contrato (Assignment Clause).
- 5.5 Depósitos del contrato (Initial Deposit y Additional Deposit).
- 5.6 Inspección de la propiedad
- 5.7 Distribución de gastos de cierre y Miami-Dade / Broward Regional Provisión
- 5.8 Contingencias del contrato
- 5.9 Estrategia de plazos del contrato
- 5.10 Addendums que acompañan al contrato
- 5.11 FIRPTA y compradores extranjeros: importancia del asesoramiento fiscal
- Recomendación Final

6. Contrato Ejecutado y Gestión del Proceso Hasta el Cierre

- 6.1 Effective Date: inicio oficial del contrato
- 6.2 Primer depósito y apertura de la cuenta de escrow
- 6.3 Escrow Letter: confirmación formal del depósito
- 6.4 Solicitud y programación de la inspección
- 6.5 Apertura formal del expediente con la Title Company
- 6.6 Solicitud formal de la hipoteca

- 6.7 Solicitud de aprobación de la HOA (HOA Application)
- 6.8 Segundo depósito: confirmación de continuidad
- 6.9 Contratación de seguros
- 6.10 Seguimiento de contingencias y addendums
- 6.11 Comportamiento financiero del comprador hasta el cierre
- 6.12 Preparación para el cierre
- Recomendación Final

7. Inspección de la Propiedad (Inspection Period)

- 7.1 Derecho de inspección
- 7.2 Inspección general de la propiedad
- 7.3 Inspección de 4 puntos y requisitos del seguro
- 7.4 Inspecciones adicionales especializadas
- 7.5 Verificación de licencias
- 7.6 Negociación tras la inspección: Qué se Negocia y Qué No
- Recomendación Final

8. El Cierre de la Operación (Closing)

- 8.1 Qué significa cerrar una propiedad en Florida
- 8.2 La Fecha de Cierre: Expectativas Realistas
- 8.3 Coordinación del cierre por la agencia de título
- 8.4 Proceso bancario y underwriting
- 8.5 Closing Disclosure, ALTA y Revisión Final de Cifras
- 8.6 Aprobación de la HOA
- 8.7 Walkthrough final de la propiedad
- 8.8 Transferencia de fondos
- 8.9 Firma de documentos y entrega de llaves
- 8.10 Activación de seguros y gastos del propietario
- Recomendación Final

9. Glosario de términos

10. Carta final

11. Aviso Legal y Propiedad Intelectual

GLOSARIO DE TERMINOS

Agencia de Título (Title Company)

Empresa neutral encargada de verificar que el título de la propiedad esté libre de cargas, custodiar los fondos en escrow, coordinar el cierre, emitir el seguro de título y registrar la escritura a nombre del comprador.

Análisis Bancario Final (Underwriting)

Proceso interno del banco en el que se revisa toda la documentación financiera del comprador y se emite la aprobación final del préstamo.

Asesor Fiscal (Tax Advisor)

Profesional especializado en planificación tributaria que analiza el impacto fiscal de la compra, especialmente relevante para no residentes o inversiones.

Asociación de Propietarios (Homeowners Association – HOA)

Entidad que administra un edificio o comunidad residencial. Regula normas de convivencia, gastos comunes, reservas, restricciones de alquiler y procesos de aprobación de compradores.

Arras o Depósito de Garantía (Earnest Money Deposit)

Cantidad entregada por el comprador al firmar el contrato como muestra de compromiso. Se mantiene en custodia hasta el cierre.

Broker Hipotecario (Mortgage Broker)

Intermediario que conecta al comprador con distintas entidades financieras para obtener la mejor opción de préstamo.

Carta de aprobación de la Asociación de Propietarios (HOA Approval Letter)

Documento oficial emitido por la asociación de propietarios que confirma que el comprador ha sido aprobado y que la propiedad puede transferirse. Es obligatorio para poder cerrar una operación en propiedades sujetas a HOA.

Carta de Confirmación de Escrow (Escrow Letter)

Documento emitido por la agencia de título que confirma la recepción de los depósitos y acredita el cumplimiento de las obligaciones contractuales del comprador.

Carta de payoff (Payoff Letter):

Documento del banco del vendedor con el monto exacto para cancelar su hipoteca en la fecha de cierre.

Cierre (Closing)

Acto legal y financiero en el que se firman los documentos definitivos, se transfieren los fondos y la propiedad cambia oficialmente de titularidad.

Clear to Close

Confirmación final del banco indicando que el préstamo ha sido aprobado y está listo para firmarse

Contingencia (Contingency)

Cláusula contractual que condiciona la validez del contrato a que se cumpla un requisito específico (financiación, inspección, tasación, etc.).

Contrato "Tal Cual" (AS IS Residential Contract for Sale and Purchase)

Contrato estándar utilizado en Florida, elaborado por Florida Realtors®, en el que la propiedad se vende "tal cual está", manteniendo el derecho del comprador a inspeccionar y cancelar dentro de los plazos establecidos.

Cierre de la Operación (Closing)

Acto final de la compraventa en el que se firman los documentos definitivos, se transfieren los fondos, se registra la escritura y la propiedad pasa oficialmente a nombre del comprador.

Comisión del Agente del Comprador (Buyer's Agent Commission)

Honorarios acordados entre el comprador y su agente inmobiliario mediante el acuerdo de representación. Puede ser pagada por el comprador, el vendedor o compartida, según lo negociado en el contrato.

Corredor de Transacción (Transaction Broker)

Agente inmobiliario que actúa como intermediario neutral sin representación fiduciaria exclusiva de ninguna de las partes.

Cuenta de Custodia (Escrow Account)

Cuenta fiduciaria neutral administrada por la agencia de título donde se depositan los fondos del comprador y del banco. El dinero solo se libera al cierre o conforme a lo estipulado en el contrato.

Cuota de Comunidad (HOA Fees)

Pago periódico obligatorio destinado al mantenimiento y administración de áreas comunes.

Depósito Adicional (Additional Deposit)

Segundo depósito, generalmente de mayor cuantía, que se realiza tras finalizar el período de inspección y confirma la voluntad del comprador de continuar hasta el cierre.

Derrama Extraordinaria (Special Assessment)

Cargo adicional aprobado por la asociación de propietarios para cubrir reparaciones o gastos importantes no cubiertos por las reservas ordinarias.

Desglose Final de Cierre (Closing Disclosure – CD)

Documento final que detalla todos los importes de la operación: precio, depósitos, gastos de cierre, créditos y monto final a aportar. En compras con financiación debe firmarse al menos tres días hábiles antes del cierre.

Día de Cierre (Closing Date)

Fecha acordada contractualmente para completar la operación.

Escritura (Deed)

Documento legal que transfiere oficialmente la propiedad del vendedor al comprador.

Exención Homestead (Homestead Exemption)

Beneficio fiscal que reduce la base imponible del impuesto sobre la propiedad cuando es residencia principal.

Estoppel de HOA/Condo (Estoppel Letter):

Certificación oficial de la asociación con cuotas, deudas, multas y condiciones relevantes al día del cierre referentes a la propiedad bajo contrato.

Estudio de Reservas / Estudio de Integridad Estructural (Reserve Study / SIRS)

Informe que analiza la salud financiera de la asociación y su capacidad para afrontar reparaciones estructurales presentes y futuras.

Fecha Efectiva del Contrato (Effective Date)

Fecha en la que el contrato queda oficialmente ejecutado y comienzan a contar todos los plazos contractuales.

Financiación (Financing)

Obtención de fondos mediante préstamo hipotecario para adquirir la propiedad.

FIRPTA (Foreign Investment in Real Property Tax Act):

Norma federal que obliga a retener un porcentaje del precio de venta cuando el vendedor es extranjero, como anticipo de impuestos sobre la ganancia.

Gravamen (Lien):

Carga o deuda registrada contra la propiedad (impuestos, juicios, HOA, contratistas, etc.).

Hipoteca (Mortgage)

Préstamo garantizado por la propiedad adquirida.

Impuestos sobre la Propiedad (Property Taxes)

Impuesto anual basado en el valor tasado del inmueble.

Inspección de Cuatro Puntos (4-Point Inspection)

Inspección exigida por las aseguradoras en Florida que evalúa techo, sistema eléctrico, plomería y aire acondicionado.

Inspección General de la Vivienda (General Home Inspection)

Evaluación visual y técnica del estado general de la propiedad realizada por un inspector licenciado.

Inspección de Hitos Estructurales (Milestone Inspection)

Inspección estructural obligatoria en Florida para edificios de cierta antigüedad, destinada a evaluar la seguridad y estabilidad del inmueble.

Inspector (Home Inspector)

Profesional certificado que revisa el estado estructural y funcional de la propiedad.

Lock de tasa (Rate Lock):

Bloqueo de tasa de interés por un período; si vence, puede requerir extensión (lock extension).

Intermediario Hipotecario (Mortgage Broker)

Profesional que actúa como intermediario entre el comprador y distintos bancos para encontrar la mejor opción de financiación según su perfil.

ITIN (Individual Taxpayer Identification Number):

Número fiscal para personas que no tienen SSN; muy común en compradores/vendedores extranjeros.

MLS – Servicio de Listado Múltiple (Multiple Listing Service)

Base de datos oficial donde se publican prácticamente todas las propiedades en venta en una región, accesible únicamente a agentes autorizados.

PITI (PITI):

Acrónimo de Principal, Interés, Impuestos y Seguro (parte típica de la mensualidad).

Puntos (Discount Points):

Pago inicial para bajar la tasa; se calcula como % del préstamo.

Preaprobación Hipotecaria (Mortgage Pre-Approval)

Evaluación previa del banco que determina cuánto puede financiar el comprador y bajo qué condiciones. Es fundamental para presentar una oferta sólida.

Préstamo Jumbo (Jumbo Loan)

Hipoteca cuyo monto supera los límites de los préstamos convencionales. Suele requerir mayor down payment y un proceso de aprobación más estricto.

Proceso de Debida Diligencia (Due Diligence)

Periodo en el que el comprador analiza la propiedad, documentación, costos y riesgos antes de comprometerse definitivamente.

Prorratedos (Prorations)

Ajustes financieros realizados en el cierre para distribuir proporcionalmente gastos como impuestos o cuotas.

Puntuación de Crédito (Credit Score)

Indicador numérico utilizado por los bancos para evaluar el riesgo crediticio del comprador y determinar las condiciones del préstamo hipotecario.

Relación deuda/ingreso (Debt-to-Income, DTI)

Indicador clave que usa el banco para aprobar y definir capacidad de compra.

Relación préstamo/valor (Loan-to-Value, LTV):

% del valor financiado; influye en tasa, requisitos y seguros.

Reserva del Edificio (Building Reserves)

Fondos acumulados por la HOA destinados a reparaciones mayores futuras.

Representación Exclusiva (Single Agent Representation)

Relación fiduciaria completa entre agente y comprador, con deberes de lealtad y confidencialidad.

Retención FIRPTA (FIRPTA Withholding):

Cantidad que el closing agent retiene y remite al IRS; no es "multa", es retención fiscal.

Seguro contra Inundaciones (Flood Insurance)

Seguro que cubre daños causados por inundaciones. Puede ser obligatorio según la zona y es exigido por el banco en compras con financiación.

Seguro de la Vivienda (Homeowners Insurance)

Seguro que cubre daños a la propiedad y responsabilidad civil. Es obligatorio en compras con hipoteca.

Seguro de Título (Title Insurance)

Seguro que protege contra defectos legales ocultos en la titularidad de la propiedad.

Survey (Levantamiento Topográfico)

Plano técnico que define límites exactos de la propiedad y posibles invasiones.

Tasa de Interés (Interest Rate)

Porcentaje aplicado al préstamo hipotecario por el uso del dinero prestado.

Tasación Oficial (Appraisal)

Valoración del inmueble realizada por un tasador independiente a solicitud del banco para confirmar que el precio de compra se ajusta al valor de mercado.

Título comprometido / compromiso de título (Title Commitment):

Documento preliminar de la title company con condiciones, excepciones y lo que se necesita para asegurar título.

Título Limpio (Clear Title)

Situación legal en la que una propiedad puede transferirse sin cargas, gravámenes, litigios ni reclamaciones de terceros.

Visita Final a la Propiedad (Final Walkthrough)

Última visita que realiza el comprador antes del cierre para verificar que la propiedad se encuentra en el estado acordado y sin daños nuevos

Carta Final

“ Si has llegado hasta aquí, ya no estás improvisando.

Has recorrido cada paso del proceso de compra en Miami, has entendido los riesgos, las decisiones estratégicas y los detalles que realmente marcan la diferencia entre una operación estresante y una compra bien estructurada.

Mi intención al crear esta guía no es solo informarte. Es ayudarte a vivir este proceso con tranquilidad, claridad y seguridad. Comprar una propiedad —ya sea tu vivienda principal, una segunda residencia o una inversión— suele ser una de las decisiones financieras y emocionales más importantes de nuestra vida. Y aunque puede generar presión e incertidumbre, también puede y debe ser una experiencia emocionante, ilusionante y profundamente satisfactoria.

Después de más de diez años trabajando en el mercado inmobiliario de Miami, he visto que las operaciones más exitosas no son las más rápidas, sino las mejor planificadas. Cuando el comprador entiende el proceso, toma decisiones con criterio y se rodea del equipo adecuado, todo cambia.

Este método está pensado para eso: para darte estructura, visión estratégica y confianza. Si en algún momento necesitas orientación adicional, una segunda opinión profesional o acompañamiento personalizado en tu proceso de compra, estaré encantada de ayudarte. Porque comprar bien no es cuestión de suerte.

Es cuestión de conocimiento, estrategia y buena planificación.
Gracias por confiar en el Método IGA – Compra Inteligente en Miami™.

Mi intención es acompañarte para que este proceso sea seguro, estratégico y emocionante.

Inés Gómez-Acebo



+1 (786-300-9382)

inesga@igaluxhomes.com

www.igaluxhomes.com



Aviso Legal y Derechos de Autor

© 2026 Inés Gómez-Acebo – IGA Lux Homes
Todos los derechos reservados.

Este material, incluyendo la guía y sus anexos, forma parte del Método IGA™ – Compra Inteligente en Miami™ y está protegido por derechos de autor.

Queda estrictamente prohibida la reproducción, distribución, comunicación pública, transformación o uso comercial, total o parcial, de este contenido sin la autorización expresa y por escrito de la autora.

El contenido de este método tiene carácter exclusivamente informativo y educativo, basado en la experiencia profesional en el mercado inmobiliario de Miami.

No constituye asesoramiento legal, fiscal, financiero ni inmobiliario personalizado.

Cada operación inmobiliaria es única y puede estar sujeta a condiciones específicas, cambios normativos o circunstancias particulares.

La autora no se hace responsable de decisiones tomadas basadas en la información contenida en este material.

Se recomienda consultar siempre con profesionales cualificados antes de tomar cualquier decisión relacionada con la compra de una propiedad.