

INVERTIRUSA
REALTY

2026

REVISTA DE CONOCIMIENTO INMOBILIARIO

EDICIÓN PRIMAVERA
COLECCIONABLE

Invest USA Realty – Corredor de Bienes Raíces Licenciado en Florida

WWW.INVERTIRUSAREALTY.COM

CONOCIMIENTO
ESTRATÉGICO...

DECISIONES
INTELIGENTES

Invertir no es solo elegir una propiedad, es entender el momento, el lugar y la oportunidad.



Invest USA Realty – Corredor de Bienes Raíces Licenciado en Florida

INVEST USA REALTY INC.
©2026 Invest Usa Realty. Todos los derechos reservados.

Queda prohibida la reproducción total o parcial de esta publicación, incluyendo textos, imágenes, diseños y logotipos, por cualquier medio o procedimiento, sin la autorización previa y por escrito de Invest USA Realty. Todos los contenidos aquí presentados están protegidos por la legislación internacional sobre derechos de autor y propiedad intelectual.

EDICIÓN PRIMAVERA

Primavera de Inversión: Nuevas Oportunidades en el Mercado Inmobiliario

La primavera simboliza renovación, crecimiento y nuevas oportunidades. Con ese mismo espíritu presentamos la Edición Primavera de INVEST USA REALTY® MAGAZINE, una temporada que históricamente marca uno de los momentos más dinámicos del mercado inmobiliario en los Estados Unidos.

En especial en Florida, el inicio de la primavera trae consigo un aumento en la actividad del mercado, nuevas oportunidades de inversión y un mayor movimiento tanto de compradores locales como de inversionistas internacionales que ven en este estado un lugar estratégico para proteger y hacer crecer su capital.

Florida continúa consolidándose como uno de los destinos inmobiliarios más atractivos del país. Su crecimiento económico, su constante desarrollo urbano y su apertura a la inversión extranjera crean un entorno sólido para quienes buscan generar ingresos, diversificar su patrimonio o asegurar un activo en una de las economías más estables del mundo.

En **INVEST USA REALTY®**, creemos que invertir en bienes raíces no se trata solo de adquirir propiedades, sino de construir visión, estrategia y futuro. Por eso, esta revista nace como una guía que conecta información, análisis y oportunidades reales para nuestros lectores.

Esta edición de primavera está pensada para quienes entienden que cada ciclo del mercado trae nuevas posibilidades. Porque en el mundo de las inversiones, quienes saben identificar el momento adecuado son quienes logran transformar oportunidades en patrimonio.

Gracias por acompañarnos en esta nueva edición.

MONICA LOPERA
Licensed Real Estate Broker
Founder & Broker – Invest USA Realty

DESCARGO DE RESPONSABILIDAD

Este contenido es únicamente con fines informativos y educativos.
No constituye asesoría legal, fiscal, financiera ni de bienes raíces, ni una oferta o solicitud. No se garantiza la exactitud o aplicabilidad de la información a todas las situaciones. Se recomienda consultar a profesionales debidamente licenciados antes de tomar cualquier decisión. El uso de este contenido no crea relación de agencia ni de corretaje. Invest USA Realty y sus afiliados no asumen responsabilidad por pérdidas derivadas del uso de esta información.

ÍNDICE

Estrategias de Financiamiento
Médicos en EE.UU.: Cómo acceder a vivienda con bajo o 0% down payment — 6 - 7

Invertir con conocimiento
Los pasos para comprar una propiedad en florida — 8 - 10

Appraisal/Tasación
Qué sucede después del appraisal y cómo manejar los diferentes escenarios — 11 - 12

Negocios
Expandir negocios en estados unidos — 13 - 15

Real Estate
Qué hacer después de recibir el reporte de inspección de una propiedad — 16 - 17

Inteligencia de inversión
Florida: el epicentro de la inversión inmobiliaria internacional en estados unidos
Informe especial – inversión internacional en real estate — 18 - 21

Negocios
Cómo evaluar un negocio antes de comprarlo en estados unidos — 22 - 24









Estructuración legal en real estate comercial
Cómo proteger su patrimonio y optimizar sus inversiones en florida — 25 - 26

Títulos
El poder del escrow y el seguro de título: La clave para cerrar transacciones inmobiliarias con confianza en florida — 28 - 29

Administración de propiedades
Property Management — 30 - 31

Noticias
Condado de palm beach: n.º 1 En la nación en entrada neta de ingresos por migración interna según los últimos datos fiscales del irs. — 32 - 34

Perspectivas Inmobiliarias
Fair Housing Month: Un Compromiso Con El Acceso Igualitario A La Vivienda — 35

Negocios & Emprendimiento
Cómo Elegir La Estructura Legal Correcta Para Tu Negocio En Florida — 36 - 38

Noticias
Tendencias De Seguros En Florida Muestran Señales De Alivio — 39 - 40



Médicos En EE.UU.: Cómo Acceder A Vivienda Con Bajo o 0% Down Payment

Por: Sebastian Bolivar - Rate

Sebastián es Producing Branch Manager en Florida y miembro del President's Club de Rate, una de las compañías líderes en el sector hipotecario. Destaca por su liderazgo estratégico, alta producción y un equipo enfocado en educación financiera, cumplimiento y resultados de excelencia sostenida.

En Estados Unidos, el camino hacia la estabilidad financiera y la construcción de patrimonio comienza, en muchos casos, con la adquisición de una vivienda. Sin embargo, para los profesionales médicos, este proceso suele presentar desafíos únicos: años de formación, altos niveles de deuda estudiantil y, en muchas ocasiones, una entrada tardía al mercado laboral.

Pero el sistema financiero ha evolucionado para reconocer ese perfil.

Hoy existen programas diseñados específicamente para médicos —conocidos como physician loans— que permiten acceder a condiciones más flexibles y alineadas con su realidad profesional. En Rate, ofrecemos este tipo de soluciones estructuradas para facilitar ese primer gran paso.

Un médico no es un perfil tradicional.
Mientras otros profesionales acumulan ahorros desde etapas tempranas, muchos doctores inician su vida financiera con deuda estudiantil significativa, ingresos en crecimiento progresivo y una alta estabilidad laboral futura.

Este contraste ha llevado a la creación de productos hipotecarios que no miran solo el presente, sino el potencial financiero a mediano y largo plazo.

Dentro de esta categoría de financiamiento, los médicos pueden acceder a beneficios como la posibilidad de financiar hasta el 100% del valor de la propiedad, eliminando una de las mayores barreras de entrada al real estate en EE.UU.
También pueden acceder a propiedades de alto



valor. Dependiendo del perfil, es posible alcanzar montos cercanos a los $2,000,000, lo que abre oportunidades en mercados de alta demanda como Florida.

Otro beneficio importante es la eliminación del seguro hipotecario (PMI), lo que reduce el costo mensual y mejora la eficiencia del financiamiento.

Además, existe una evaluación más flexible de la deuda estudiantil, un factor clave dentro del sector médico que impacta directamente la capacidad de compra.

Incluso, en muchos casos, es posible utilizar ingresos futuros a través de un contrato laboral, permitiendo iniciar el proceso de compra antes de comenzar a ejercer formalmente.

Estados como Florida continúan consolidándose como destinos clave para profesionales de la salud, gracias a su crecimiento poblacional acelerado, la expansión del sistema hospitalario y la alta demanda de vivienda.

Para un médico, esto no solo representa un lugar para vivir, sino una oportunidad de invertir desde el inicio de su carrera en un mercado con fuerte potencial de valorización.

Adquirir una propiedad no es solo una decisión habitacional es una estrategia financiera.

Para muchos médicos, acceder temprano al mercado inmobiliario significa comenzar a construir equity desde el inicio, proteger ingresos futuros y establecer una base sólida de patrimonio.

El camino de un médico exige disciplina, años de preparación y una visión a largo plazo. El acceso a herramientas financieras adecuadas debe estar a la altura de ese esfuerzo.

En Rate, trabajamos con soluciones diseñadas para acompañar ese proceso, facilitando el acceso a vivienda bajo condiciones alineadas con la realidad del sector médico.

Porque cuando el talento y la preparación se encuentran con la estrategia correcta, las oportunidades dejan de ser una meta y se convierten en un punto de partida.



Los Pasos Para Comprar Una Propiedad En Florida

Por: Mónica Lopera, Broker – Invest USA Realty

Mónica Lopera, Broker Licenciada en Florida y fundadora de Invest USA Realty, lidera múltiples líneas de negocio en consultoría estratégica, inversiones inmobiliarias y desarrollo de proyectos, integrando la generación de conocimiento como eje transversal de su vision Empresarial.



En nuestra edición anterior exploramos quiénes son los principales actores que participan en una transacción inmobiliaria en Estados Unidos. Comprender quién interviene en el proceso es fundamental, pero igualmente importante es conocer cómo se desarrolla cada etapa de la compra de una propiedad.

Invertir en bienes raíces en Florida puede ser un proceso claro y eficiente cuando se cuenta con la orientación adecuada. A continuación, presentamos los pasos esenciales que todo comprador o inversionista debe conocer antes de adquirir una propiedad en este dinámico mercado.

1. Definir el objetivo de la inversión

El primer paso consiste en tener claridad sobre el propósito de la compra. No es lo mismo adquirir una propiedad para residencia principal, para renta a largo plazo, para alquiler vacacional o como inversión comercial. Definir el objetivo permite identificar la ubicación adecuada, el tipo de propiedad y el potencial retorno de la inversión.

2. Evaluar la capacidad financiera



Antes de comenzar la búsqueda de una propiedad, es recomendable evaluar la capacidad financiera. Esto incluye revisar el capital disponible para el pago inicial, los costos de cierre y la posibilidad de acceder a financiamiento.

En muchos casos, especialmente para inversionistas internacionales, existen programas hipotecarios que permiten financiar parte de la compra utilizando el historial financiero y los ingresos del comprador.

3. Obtener una preaprobación financiera
La preaprobación de un prestamista (lender) permite conocer con mayor precisión el rango de inversión posible. Este documento demuestra además al vendedor que el comprador tiene la capacidad financiera para completar la transacción, lo cual fortalece cualquier oferta presentada.



4. Búsqueda y selección de la propiedad
Con el apoyo de un agente inmobiliario o Realtor, el comprador puede analizar diferentes opciones dentro del mercado. En esta etapa se evalúan factores clave como la ubicación, el potencial de valorización, el flujo de renta proyectado y las condiciones generales del inmueble. Una selección estratégica puede marcar la diferencia entre una compra convencional y una inversión verdaderamente rentable.

5. Presentación de la oferta
Una vez identificada la propiedad ideal, se presenta una oferta formal al vendedor. Esta oferta incluye el precio propuesto, las condiciones de compra y los tiempos estimados del proceso. El agente inmobiliario juega un papel fundamental en la negociación para lograr condiciones favorables para el comprador.

6. Periodo de inspección
Después de aceptada la oferta, comienza el periodo de inspección. Durante esta etapa, un inspector profesional evalúa el estado físico de la propiedad, incluyendo estructura, sistemas eléctricos, plomería, techo y otros elementos importantes. Este proceso permite confirmar que la inversión se realiza con plena información sobre las condiciones del inmueble.

7. Tasación de la propiedad
Si la compra incluye financiamiento, el prestamista solicitará una tasación (appraisal) para determinar el valor real de mercado de la

propiedad. Esto garantiza que el monto del préstamo esté alineado con el valor del inmueble.

8. Revisión legal y verificación de título
La compañía de títulos se encarga de verificar que la propiedad esté libre de deudas, gravámenes o disputas legales. Además, prepara la documentación necesaria para el cierre de la transacción. Este paso es fundamental para asegurar que el comprador reciba un título limpio y legalmente válido.

9. Cierre de la transacción
Finalmente se realiza el cierre, momento en el que se firman los documentos finales, se transfieren los fondos y la propiedad cambia oficialmente de dueño.
A partir de ese momento, el comprador recibe las llaves y se convierte en el nuevo propietario.



Una inversión estratégica comienza con información
Comprar una propiedad en Florida no tiene por qué ser un proceso complejo. Con asesoría profesional, información clara y una estrategia bien definida, puede convertirse en una de las decisiones financieras más sólidas para construir patrimonio.

En Invest USA Realty creemos que cada inversionista debe comprender el proceso completo antes de tomar una decisión. Nuestro compromiso no es solo facilitar la compra de una propiedad, sino acompañar a nuestros clientes con transparencia, conocimiento y visión estratégica.

Porque cuando la inversión se hace con información, la confianza crece y las oportunidades se multiplican.

Invertir con conocimiento es invertir con seguridad.

INVERTIRUSA
REALTY



Qué Sucede Después Del Appraisal Y Cómo Manejar Los Diferentes Escenarios

Por: Invest USA Realty

Invest USA Realty está comprometida en ofrecer información inmobiliaria confiable, respaldada por la experiencia y la integridad.

En nuestra edición anterior explicamos qué es el appraisal o tasación de una propiedad y por qué es un paso esencial cuando se adquiere un inmueble con financiamiento en Estados Unidos. También vimos cómo este proceso permite determinar el valor real de mercado de una propiedad y protege tanto al comprador como al prestamista.

Sin embargo, una vez que el tasador entrega su informe, muchos compradores especialmente inversionistas internacionales se preguntan qué sucede después y cómo puede influir este resultado en el proceso de compra.

Comprender los posibles escenarios permite tomar decisiones estratégicas y avanzar con mayor seguridad hacia el cierre de la transacción.

Cuando el valor coincide con el precio de compra

Este es el escenario más común y el más sencillo. Si el valor determinado por el tasador es igual o superior al precio acordado en el contrato de compraventa, el proceso continúa normalmente. El prestamista utiliza ese valor para aprobar el préstamo hipotecario y la operación sigue avanzando hacia el cierre sin cambios en las condiciones negociadas.



Cuando el valor es mayor al precio de compra

Aunque no es el escenario más frecuente, puede suceder que el valor tasado sea superior al precio acordado.
En este caso, el comprador obtiene un beneficio inmediato, ya que está adquiriendo la propiedad por debajo de su valor estimado de mercado. Sin embargo, el banco seguirá basando el préstamo en el precio de compra acordado y no en el valor superior. Para el comprador, esto representa una ventaja patrimonial desde el inicio de la inversión.

Cuando el appraisal es menor al precio de compra

Este es el escenario que suele generar más dudas y requiere mayor análisis. Si la tasación resulta por debajo del precio acordado, el banco calculará el préstamo basándose en el valor tasado y no en el precio del contrato. Esto significa que el comprador podría necesitar aportar más dinero para cubrir la diferencia. En este punto, generalmente existen varias alternativas:

- **Renegociar el precio con el vendedor**

El comprador puede solicitar una reducción del precio para ajustarlo al valor tasado.

- **Aportar fondos adicionales**

Algunos compradores deciden cubrir la diferencia con capital propio si consideran quela propiedad sigue siendo una buena inversión.

- **Cancelar el contrato**

Si el contrato incluye una cláusula de contingencia de tasación, el comprador puede retirarse de la operación sin penalidades.

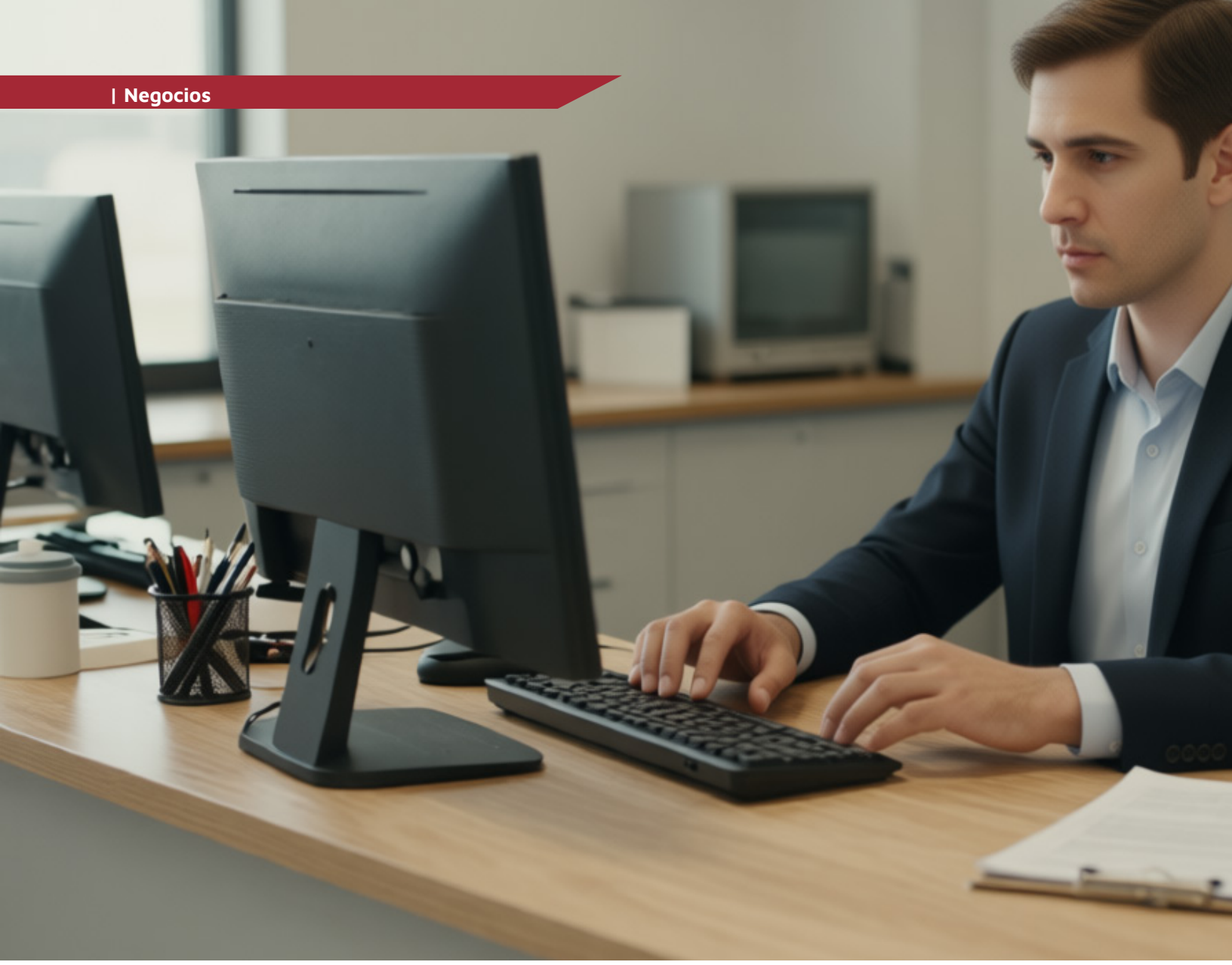
La importancia de una estrategia desde el inicio

El appraisal no debe verse como un obstáculo dentro del proceso de compra, sino como una herramienta que ayuda a validar el valor real de una inversión inmobiliaria. Por esta razón, es fundamental contar con asesoría profesional desde el inicio de la negociación, analizar correctamente las ventas comparables de la zona y estructurar el contrato con las protecciones adecuadas.

En **Invest USA Realty**, acompañamos a nuestros clientes en cada etapa del proceso de compra, ayudándolos a anticipar escenarios y tomar decisiones informadas que protejan su inversión. Porque en el mercado inmobiliario, entender cada paso del proceso no solo brinda seguridad, sino que también abre la puerta a mejores oportunidades. Invertir con conocimiento siempre será la base de una decisión inteligente.

INVERTIRUSA REALTY





Expandir Negocios en Estados Unidos

Por: Invest USA Realty

En Invest USA Realty, guiamos a nuestros clientes con transparencia, conocimiento y un sólido entendimiento del mercado de Florida.

Cómo profesionales de la salud pueden adquirir o expandir su práctica en EE. UU.

En nuestra edición anterior hablamos sobre las oportunidades que existen en Estados Unidos para adquirir bienes raíces comerciales y expandir negocios establecidos. En esta ocasión queremos profundizar en un sector particularmente dinámico: **las prácticas profesionales en el área de la**



salud, como clínicas médicas, consultorios odontológicos, centros veterinarios y espacios especializados en bienestar y estética.

El sistema financiero estadounidense reconoce el valor y la estabilidad de este tipo de negocios. Por esa razón, algunas instituciones bancarias han desarrollado **programas de financiamiento diseñados específicamente para profesionales de la salud**, facilitando la compra de consultorios existentes, la adquisición de propiedades comerciales o la expansión de clínicas ya establecidas.

¿Por qué invertir en una práctica profesional?

Las prácticas médicas y odontológicas representan uno de los sectores más estables del mercado empresarial. La demanda constante de servicios de salud, sumada al crecimiento poblacional en estados como Florida, crea un entorno favorable para quienes desean desarrollar o ampliar su actividad profesional.

Entre sus principales ventajas se encuentran:
- Flujo constante de pacientes y demanda sostenida de servicios
- Modelos de negocio con alta estabilidad a largo plazo
- Posibilidad de expansión mediante servicios especializados
- Valor patrimonial tanto del negocio como del inmueble comercial

Además, muchos profesionales optan por adquirir no solo la práctica, sino también la propiedad donde opera el consultorio, lo que les permite **construir patrimonio inmobiliario mientras desarrollan su actividad profesional.**

Financiamiento especializado para profesionales

Una de las grandes ventajas del mercado estadounidense es la disponibilidad de **créditos comerciales diseñados para médicos, odontólogos y otros profesionales de la salud.** Dependiendo del perfil financiero y del proyecto, algunos programas permiten:

- Financiamiento para adquirir clínicas o consultorios existentes
- Compra de bienes raíces comerciales donde operará la práctica
- Fondos para remodelación, expansión o compra de equipos médicos
- Condiciones flexibles adaptadas al flujo de ingresos de la práctica

Este tipo de financiamiento permite a muchos profesionales crecer más rápido sin tener que comprometer todo su capital inicial.





Ubicación estratégica: la clave del crecimiento

La ubicación de una clínica o práctica profesional puede marcar una gran diferencia en su éxito. Factores como el crecimiento poblacional, la accesibilidad, la visibilidad comercial y la cercanía a comunidades residenciales influyen directamente en el desarrollo del negocio. Florida, por ejemplo, continúa siendo uno de los estados con mayor crecimiento demográfico en Estados Unidos, lo que genera una demanda constante de servicios médicos, odontológicos y de bienestar.

Invest USA Realty: Conectando oportunidades

En **INVEST USA REALTY®**, entendemos que adquirir o expandir una práctica profesional requiere más que encontrar un local comercial. Requiere estrategia, conocimiento del mercado y acceso a las conexiones adecuadas.

Nuestro equipo acompaña a profesionales e inversionistas en todo el proceso, desde la identificación de propiedades estratégicas hasta la conexión con instituciones financieras y asesores especializados en financiamiento comercial.

Creemos firmemente que cuando el conocimiento, la planificación y las oportunidades correctas se alinean, el crecimiento empresarial se convierte en una realidad.

Seguiremos compartiendo en esta revista información estratégica sobre cómo invertir, adquirir y expandir negocios en Estados Unidos, para que cada decisión que tomes esté respaldada por visión, preparación y oportunidades reales.

INVERTIRUSA REALTY

Qué Hacer Después De Recibir El Reporte De Inspección De Una Propiedad

Por: Invest USA Realty

Invest USA Realty proporciona información inmobiliaria confiable, diseñada para respaldar decisiones de inversión seguras.

En nuestra edición anterior hablamos sobre la importancia de la inspección de una propiedad durante el proceso de compra en Estados Unidos. Explicamos cómo un inspector certificado evalúa el estado físico del inmueble y entrega un informe detallado que permite al comprador tomar decisiones informadas.
Pero una vez que el reporte está en manos del comprador, surge una pregunta clave: ¿qué hacer con esa información?
Comprender cómo interpretar y utilizar el informe de inspección puede marcar una gran diferencia en la seguridad y rentabilidad de una inversión inmobiliaria.

Entender que ningún inmueble es perfecto
Uno de los primeros aspectos que todo comprador debe saber es que casi ninguna inspección resulta completamente "limpia". Incluso propiedades nuevas pueden presentar observaciones menores relacionadas con mantenimiento o ajustes.
El objetivo de la inspección no es encontrar una propiedad perfecta, sino identificar problemas significativos que puedan afectar la seguridad, el funcionamiento o el valor del inmueble.

Clasificar los hallazgos
Los reportes de inspección suelen incluir observaciones de distintos niveles de importancia. Es útil clasificarlos en tres categorías:

Mantenimiento menor
Pequeños detalles como pintura, sellos, ajustes en puertas o mantenimiento de equipos.

Reparaciones recomendadas
Elementos que no representan un riesgo inmediato, pero que pueden requerir atención en el corto o mediano plazo.

Problemas estructurales o de seguridad
Aspectos más serios relacionados con techo, estructura, sistema eléctrico, plomería o presencia de humedad significativa.

Esta clasificación ayuda al comprador a priorizar las decisiones.

Opciones después de la inspección

Una vez revisado el informe, el comprador generalmente tiene varias alternativas, dependiendo de lo establecido en el contrato de compra.

Continuar con la compra sin cambios
Si los hallazgos son menores, el comprador puede



decidir seguir adelante con la transacción.

Solicitar reparaciones
El comprador puede pedir al vendedor que repare ciertos problemas antes del cierre.

Negociar un crédito o ajuste en el precio
En algunos casos, el comprador solicita una reducción del precio o un crédito en el cierre para cubrir futuras reparaciones.

Cancelar el contrato
Si los problemas encontrados son demasiado significativos, el comprador puede retirarse de la compra dentro del periodo de inspección, siempre que el contrato lo permita.

Una herramienta estratégica para el comprador

Más allá de identificar problemas, la inspección es una herramienta estratégica que protege al comprador y fortalece su posición durante la negociación.

Tener información clara sobre el estado del inmueble permite evaluar con mayor precisión el valor real de la propiedad y evitar costos inesperados después de la compra.

Invertir con seguridad

En **Invest USA Realty**, creemos que cada paso del proceso de compra debe estar respaldado por información, asesoría profesional y decisiones bien fundamentadas.

La inspección de una propiedad no es simplemente un requisito dentro de una transacción inmobiliaria; es una herramienta clave para proteger la inversión y garantizar que cada comprador avance con confianza.

Seguiremos compartiendo información práctica en esta revista para ayudar a inversionistas y compradores a comprender mejor el proceso inmobiliario en Estados Unidos y tomar decisiones cada vez más seguras y estratégicas.

Porque cuando el conocimiento acompaña cada paso, la inversión se convierte en una decisión sólida y bien fundamentada.







INVERTIRUSA REALTY

Florida: El Epicentro de la Inversión Inmobiliaria Internacional en Estados Unidos

Informe Especial – Inversión Internacional en Real Estate

Por: Invest USA Realty

Basada en la experiencia y el profesionalismo, Invest USA Realty es una fuente confiable en el sector inmobiliario de Florida.

1. Introducción

El mercado inmobiliario de Estados Unidos ha sido durante décadas uno de los destinos más atractivos para inversionistas internacionales. La combinación de estabilidad jurídica, fortaleza económica, transparencia en las transacciones y protección de la propiedad privada ha convertido al real estate estadounidense en uno de los instrumentos de inversión patrimonial más confiables a nivel global.
Dentro del país, el estado de Florida ocupa una posición particularmente relevante. Gracias a su crecimiento poblacional, su atractivo turístico, su economía dinámica y su clima favorable, Florida se ha consolidado como el principal destino para compradores internacionales que buscan invertir en bienes raíces en Estados Unidos.

2. Importancia de la inversión extranjera en el mercado inmobiliario de Estados Unidos

La inversión extranjera representa un componente importante dentro del mercado inmobiliario estadounidense y contribuye significativamente al dinamismo de la economía del país. Cada año, miles de compradores internacionales adquieren propiedades residenciales y comerciales, generando una entrada considerable de capital al sistema económico.

En el período comprendido entre abril de 2024 y marzo de 2025, compradores internacionales adquirieron aproximadamente 78,100 propiedades residenciales en Estados Unidos. El valor total de estas transacciones alcanzó cerca de 56 mil millones de dólares.

Este volumen de inversión demuestra el interés sostenido de los inversionistas extranjeros en el mercado inmobiliario estadounidense. Una característica destacada de estas compras es que una proporción significativa se realiza en efectivo, lo que aporta liquidez al mercado y reduce los riesgos asociados al financiamiento.

Los principales países de origen de estos inversionistas incluyen China, Canadá, México, India y el Reino



Unido, los cuales representan casi la mitad del capital extranjero invertido en propiedades residenciales en Estados Unidos.

3. Florida como principal destino de inversión extranjera

Florida ha sido durante más de una década el estado número uno en Estados Unidos para compradores internacionales de propiedades. Aproximadamente el 21 por ciento de todas las compras inmobiliarias realizadas por extranjeros en el país se llevan a cabo en Florida.

En términos de volumen económico, los compradores internacionales invierten cada año miles de millones de dólares en propiedades dentro del estado. En un año reciente, la inversión extranjera en propiedades residenciales en Florida alcanzó aproximadamente 12.6 mil millones de dólares.

Una parte significativa de estas inversiones se concentra en el sur del estado, particularmente en el área metropolitana de Miami, Fort Lauderdale y West Palm Beach. Sin embargo, otros mercados como Orlando, Tampa y el suroeste de Florida también han experimentado un crecimiento importante en la demanda de compradores internacionales.

4. Razones por las que Florida atrae inversionistas internacionales

Uno de los factores más importantes que atraen capital extranjero al mercado inmobiliario de Florida es la seguridad jurídica del sistema estadounidense. Los derechos de propiedad están claramente definidos y protegidos por un sistema legal sólido y transparente. Esto brinda confianza a inversionistas internacionales que buscan preservar su patrimonio en economías estables.

Otro factor relevante es la estabilidad económica de Estados Unidos. Como una de las economías más grandes y diversificadas del mundo, el país ofrece un entorno favorable para la inversión a largo plazo. Muchos inversionistas extranjeros utilizan el mercado inmobiliario estadounidense como una forma de diversificar su patrimonio fuera de sus países de origen.

Florida también se beneficia de un crecimiento poblacional constante. Durante los últimos años ha sido uno de los estados con mayor crecimiento demográfico del país. Este crecimiento impulsa la demanda de vivienda tanto para compra como para alquiler, lo que fortalece el mercado inmobiliario y contribuye a la valorización de las propiedades.





El atractivo turístico del estado también juega un papel fundamental. Ciudades como Orlando y Miami reciben millones de visitantes cada año, lo que genera oportunidades importantes en el mercado de rentas vacacionales y alquileres temporales.

5. Rentabilidad combinada: renta y valorización del activo

Una de las principales razones por las que inversionistas internacionales continúan invirtiendo en real estate en Estados Unidos es la combinación de dos fuentes de rentabilidad: los ingresos por renta y la valorización del activo.

Por un lado, las propiedades pueden generar flujo de caja mediante alquileres, ya sea a través de contratos de largo plazo o mediante rentas vacacionales en mercados turísticos. Estos ingresos pueden cubrir gastos operativos, impuestos y mantenimiento, al tiempo que generan utilidades para el propietario.

Por otro lado, las propiedades inmobiliarias tienden a incrementar su valor con el tiempo debido al crecimiento económico, la inflación, el desarrollo urbano y el aumento en la demanda de vivienda. Este incremento en el valor de la propiedad genera lo que se conoce como equity, es decir, el aumento del patrimonio del propietario.

La combinación de flujo de caja por renta y valorización del activo es uno de los factores que hace que la inversión inmobiliaria sea especialmente atractiva para inversionistas internacionales.

6. Seguridad y estabilidad del real estate como inversión

El real estate es considerado históricamente uno de los activos más seguros dentro de una estrategia de inversión patrimonial. A diferencia de muchos instrumentos financieros, la propiedad inmobiliaria

es un activo tangible con utilidad económica real.

Las propiedades mantienen valor porque siempre existe una necesidad básica de vivienda o de espacio comercial. Incluso durante periodos de volatilidad económica, el mercado inmobiliario tiende

a recuperarse con el tiempo.

Por esta razón, muchos inversionistas internacionales utilizan el real estate en Estados Unidos no solo para generar ingresos, sino también como una herramienta de preservación de capital y de crecimiento patrimonial a largo plazo.

7. Conclusión

La inversión extranjera desempeña un papel significativo dentro del mercado inmobiliario de Estados Unidos, aportando cada año decenas de miles de millones de dólares a la economía del país.

Florida se ha consolidado como el principal destino para compradores internacionales gracias a su crecimiento poblacional, su atractivo turístico, su clima favorable y su fuerte demanda de vivienda.

La combinación de ingresos por renta y valorización del activo convierte al real estate en Estados Unidos en una inversión particularmente atractiva para inversionistas extranjeros que buscan estabilidad, diversificación internacional y crecimiento patrimonial a largo plazo.

Fuentes de información

Datos utilizados para este informe provienen de publicaciones y estadísticas de:

- National Association of Realtors – International Transactions in U.S. Residential Real Estate
- Florida Realtors – International Buyer Reports
- United States Census Bureau
- U.S. Department of Commerce
- Bureau of Economic Analysis (BEA)

INVERTIRUSA REALTY



Cómo Evaluar Un Negocio Antes De Comprarlo En Estados Unidos

Por: Mónica Lopera, Broker – Invest USA Realty

Mónica Lopera, Broker Licenciada en Florida y fundadora de Invest USA Realty, cuenta entre sus especializaciones con la asesoría estratégica en la adquisición de negocios e inversiones comerciales. Su enfoque integra análisis financiero, evaluación de oportunidades y estructuración de transacciones, guiando a los inversionistas en procesos de compra con visión, precisión y seguridad en la toma de decisiones.

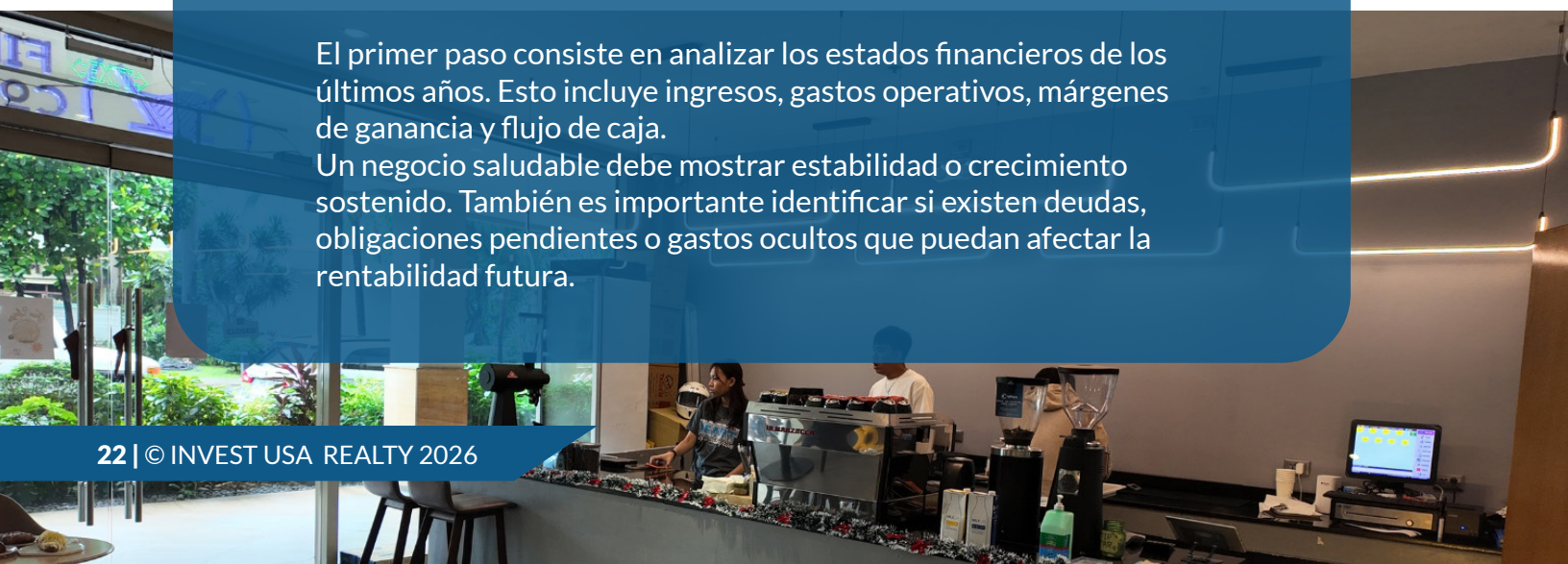
En nuestra edición anterior exploramos por qué la compra de negocios en funcionamiento se ha convertido en una de las estrategias más inteligentes para inversionistas internacionales que desean establecerse y crecer en Estados Unidos, especialmente mediante la Visa E-2.

Sin embargo, adquirir un negocio no debe basarse únicamente en la emoción o en la apariencia de rentabilidad. Una inversión exitosa comienza con un análisis profundo que permita comprender la verdadera salud financiera y operativa de la empresa.

Antes de tomar una decisión, existen varios factores clave que todo inversionista debe evaluar.

1. Historial financiero del negocio

El primer paso consiste en analizar los estados financieros de los últimos años. Esto incluye ingresos, gastos operativos, márgenes de ganancia y flujo de caja.
Un negocio saludable debe mostrar estabilidad o crecimiento sostenido. También es importante identificar si existen deudas, obligaciones pendientes o gastos ocultos que puedan afectar la rentabilidad futura.





2. Licencias y permisos

En Estados Unidos, cada industria requiere licencias específicas para operar. Restaurantes, clínicas, negocios de servicios o comercio minorista deben cumplir con regulaciones estatales y municipales.

Verificar que todas las licencias estén vigentes y transferibles al nuevo propietario es un paso esencial para evitar complicaciones legales.

3. Contratos existentes

Muchos negocios operan con contratos activos con clientes, proveedores o arrendadores. Estos acuerdos pueden representar una gran ventaja, ya que garantizan continuidad de ingresos y estabilidad operativa.

Revisar las condiciones de estos contratos permite entender si se mantendrán después de la venta o si deberán renegociarse.

4. Ubicación y mercado

La ubicación sigue siendo uno de los factores más determinantes en el éxito de cualquier negocio.

Analizar el tráfico de clientes, la competencia en la zona, el crecimiento económico del área y las proyecciones del mercado local ayuda a determinar el verdadero potencial de la inversión.

En estados como Florida, el crecimiento poblacional y el turismo constante crean un entorno particularmente favorable para muchos sectores.



5. Equipo de trabajo y estructura operativa

Un negocio en funcionamiento suele contar con empleados entrenados y procesos establecidos.

Comprender cómo funciona el equipo actual, qué roles son esenciales y qué tan dependiente es el negocio del propietario anterior permite evaluar la transición hacia una nueva administración.

6. Potencial de crecimiento
Más allá de la rentabilidad actual, una inversión inteligente analiza el potencial de expansión. Muchos negocios pueden incrementar su valor mediante mejoras en marketing, digitalización, expansión de servicios o apertura de nuevos canales de venta.

Identificar estas oportunidades puede transformar una compra convencional en una inversión estratégica.

Invertir con estrategia

Comprar un negocio en Estados Unidos puede representar una oportunidad extraordinaria para inversionistas internacionales que buscan diversificar su capital, generar ingresos y, en muchos casos, establecer una presencia legal en el país.

Sin embargo, el verdadero éxito de la inversión depende de realizar un análisis profesional antes de cerrar cualquier operación.

En Invest USA Realty trabajamos para conectar a nuestros clientes con oportunidades reales, acompañándolos con asesoría estratégica durante todo el proceso de evaluación, negociación y adquisición.

Porque en el mundo de los negocios, las mejores decisiones no se toman con prisa, sino con información, experiencia y visión de futuro.

INVERTIRUSA
REALTY



Cómo Proteger Su Patrimonio Y Optimizar Sus Inversiones En Florida



Por: Maite Díaz - Diaz Law

Maite Díaz, abogada en Florida con más de 16 años de experiencia, se especializa en derecho inmobiliario, incluyendo negociaciones y cierres comerciales. Miembro del Colegio de Abogados de Florida y bilingüe en español, es reconocida por su dedicación, profesionalismo y compromiso en guiar a sus clientes hacia transacciones inmobiliarias exitosas.

En el real estate comercial, la mayoría de los inversionistas se enfoca en variables como ubicación, retorno y tipo de activo. Sin embargo, los inversionistas más sofisticados entienden que el verdadero diferencial no está solo en la propiedad, sino en cómo se estructura legalmente cada operación. Una adquisición comercial mal estructurada puede generar riesgos significativos, conflictos entre socios y pérdidas económicas que trascienden la inversión inicial. Por el contrario, una estructura legal sólida no solo protege, sino que potencia el rendimiento del negocio.

Más que una Compra: Una Decisión Estratégica

A diferencia del mercado residencial, cada transacción en real estate comercial implica un nivel mayor de complejidad legal, financiera y operativa. La adquisición de activos como locales comerciales, edificios de oficinas, centros comerciales o propiedades industriales requiere una planificación legal que contemple desde el inicio aspectos como responsabilidad, control, financiamiento y operación.

Estructura Legal: El Pilar de Toda Inversión Comercial

Uno de los errores más comunes en real estate comercial es subestimar la forma en que se adquiere el activo. Comprar a título personal puede exponer directamente al inversionista a riesgos legales derivados de la operación, incluyendo disputas contractuales, reclamaciones de terceros o responsabilidades asociadas al inmueble. Por esta razón, en el ámbito comercial, es práctica estándar utilizar entidades legales que permitan separar el activo del patrimonio personal.

Uso de Entidades (LLC) en Activos Comerciales

En Florida, las estructuras como LLC son ampliamente utilizadas para la adquisición de propiedades comerciales. Su uso permite limitar la responsabilidad del inversionista, aislar riesgos asociados a cada activo, facilitar la entrada de socios o inversionistas y crear estructuras escalables para portafolios inmobiliarios. En muchos casos, inversionistas experimentados incluso utilizan una entidad por propiedad, lo que permite una segmentación estratégica del riesgo.

Joint Ventures y Sociedades: Estructurar para Evitar Conflictos

El real estate comercial frecuentemente

involucra múltiples inversionistas. Ya sea en el desarrollo de proyectos, adquisición de activos o explotación comercial, las alianzas son comunes. Sin embargo, también son una de las principales fuentes de litigio cuando no están correctamente estructuradas. Un acuerdo entre socios debe definir con precisión aportes de capital, participación en utilidades, roles operativos, toma de decisiones y estrategias de salida. En el entorno comercial, donde los montos de inversión son elevados, la falta de claridad puede derivar en disputas costosas y prolongadas.

Protección de Activos en Operaciones Comerciales

Las propiedades comerciales están expuestas a múltiples riesgos como reclamaciones de inquilinos o clientes, incumplimientos contractuales, responsabilidad por condiciones del inmueble o conflictos derivados de operaciones comerciales. Una estructura legal adecuada permite mitigar estos riesgos, limitando la exposición y protegiendo el patrimonio del inversionista.

Eficiencia Fiscal en Inversiones Comerciales

La estructuración legal también impacta directamente la rentabilidad del activo. En real estate comercial, donde los flujos de ingresos, gastos operativos y contratos de largo plazo son más complejos, una planificación adecuada puede optimizar la distribución de ingresos, el manejo de gastos operativos, las estrategias de depreciación y la planificación fiscal a largo plazo. Una estructura incorrecta puede afectar significativamente el rendimiento neto de la inversión.

Florida:
Un Mercado Comercial que Exige Precisión

El crecimiento sostenido de Florida ha impulsado una alta demanda en el sector comercial, atrayendo inversionistas nacionales

e internacionales. Este dinamismo incrementa la competencia, pero también eleva la necesidad de ejecutar operaciones con mayor nivel de precisión legal. En este entorno, una inversión sin estructura adecuada no solo implica riesgo, sino una desventaja competitiva.

Diaz Law FIRM



Conclusión

En el real estate comercial, cada detalle cuenta. No se trata únicamente de adquirir un activo rentable, sino de construir una base legal que permita operar, crecer y proteger la inversión en el tiempo. Como abogada comercial especializada en real estate, mi enfoque es claro: cada operación debe ser estructurada estratégicamente desde el inicio, considerando no solo la transacción, sino todo el ciclo de vida del activo. Porque en el mundo del real estate comercial, no basta con invertir… es necesario estructurar correctamente para crecer con seguridad.



ARQUITECTURA QUE INSPIRA, ESPACIOS QUE ENAMORAN

DESCUBRE LA CASA DE TUS SUEÑOS

Explora una colección exclusiva de residencias modernas diseñadas para quienes valoran la elegancia, el confort y la innovación. Encuentra el hogar perfecto para tu estilo de vida.

VER PROPIEDADES AHORA

WWW.INVERTIRUSAREALTY.COM

El Poder Del Escrow Y El Seguro De Título: La Clave Para Cerrar Transacciones Inmobiliarias Con Confianza En Florida



Por: Denise Sandoval- LG Title & Escrow

Comprar una propiedad en Florida es una oportunidad emocionante, pero también un proceso que requiere cuidado, precisión y respaldo profesional. Cada detalle cuenta, y es ahí donde los servicios de título y escrow se convierten en una pieza fundamental para garantizar una transacción segura.

Desde LG Title & Escrow, el compromiso es claro: proteger a compradores, vendedores e inversionistas en cada etapa del proceso inmobiliario, asegurando cierres transparentes y sin sorpresas.

El escrow: protección y neutralidad en cada transacción

Uno de los elementos más importantes en una compra o venta de propiedad es el manejo correcto de los fondos. El servicio de escrow actúa como un tercero neutral que resguarda el dinero hasta que todas las condiciones del contrato se hayan cumplido.

Esto significa que el comprador no libera el pago hasta que la propiedad esté lista para ser transferida legalmente, y el vendedor tiene la tranquilidad de que los fondos están asegurados.

En LG Title & Escrow, este proceso se maneja con estrictos estándares de seguridad, organización y transparencia, garantizando confianza total para ambas partes.

Seguro de título: protección que va más allá del cierre

El seguro de título es una de las herramientas más importantes para proteger una inversión inmobiliaria. Aunque una propiedad parezca estar libre de problemas, pueden existir riesgos ocultos como errores en registros públicos, deudas no resueltas o reclamaciones legales anteriores.

Con un seguro de título adecuado, el propietario queda protegido ante este tipo de situaciones que podrían afectar su derecho de propiedad incluso después del cierre.

En LG Title & Escrow, cada póliza se gestiona cuidadosamente para ofrecer seguridad jurídica y tranquilidad a largo plazo.



Por qué el proceso de título es esencial en Florida

El mercado inmobiliario en Florida es dinámico y altamente competitivo, lo que hace aún más importante contar con un proceso de título sólido y confiable.

La revisión del título no solo confirma la legalidad de la propiedad, sino que también identifica posibles riesgos antes de que se conviertan en un problema. Este paso es clave para evitar retrasos, conflictos o pérdidas financieras.

Compromiso de LG Title & Escrow con cada cliente

En LG Title & Escrow, cada transacción es tratada con un enfoque personalizado, entendiendo que detrás de cada cierre hay una historia, una inversión y un sueño.

El objetivo es ofrecer seguridad, claridad y acompañamiento profesional desde el inicio hasta el cierre final, asegurando que cada cliente tenga la confianza de que su transacción está en las mejores manos.

LG TITLE & ESCROW, LLC- WESTON OFFICE



LG TITLE & ESCROW
Your Full Service Title Company

Property Management

Continuando con nuestro análisis de la edición anterior , sobre la inversión en bienes raíces en Florida, es fundamental entender que el verdadero éxito no solo depende de la adquisición de propiedades, sino de cómo se gestionan día a día. La administración profesional de propiedades no es un lujo; es una estrategia que protege su inversión, optimiza sus ingresos y le brinda tranquilidad, especialmente para inversionistas que manejan portafolios a distancia.



Por: Ricardo Arosemena - Landlord Property Management

Ricardo Arosemena, propietario de Landlord Property Management (2008), cuenta con más de 27 años de experiencia como emprendedor y un firme compromiso en garantizar la total satisfacción de cada cliente con sus servicios de gestión de propiedades.

Claves Avanzadas en la Administración de Propiedades

1. Optimización del Rendimiento de la Inversión

Más allá del mantenimiento básico, la gestión profesional permite implementar mejoras estratégicas que incrementan el valor de su propiedad y atraen inquilinos de calidad. Esto incluye remodelaciones planificadas, actualización de amenidades y estrategias de marketing que reducen la vacancia.



2. Estrategias Avanzadas de Selección y Retención de Inquilinos

No se trata solo de encontrar inquilinos; se trata de construir relaciones a largo plazo. Un equipo profesional realiza evaluaciones exhaustivas, establece contratos claros y mantiene comunicación constante para garantizar ocupación estable y minimizar riesgos de impago o conflictos legales.

3. Reportes y Transparencia Financiera

Los inversionistas necesitan información precisa y oportuna. Una empresa de administración confiable ofrece reportes financieros



detallados, análisis de flujo de efectivo y recomendaciones para maximizar rentabilidad, facilitando decisiones informadas sin necesidad de supervisión constante.

4. Cumplimiento Normativo y Mitigación de Riesgos
Florida cuenta con regulaciones estrictas en materia de arrendamiento, seguros, impuestos y seguridad de los inquilinos. Contar con un equipo actualizado en leyes locales no solo evita sanciones, sino que también protege su patrimonio y asegura operaciones transparentes.

5. Innovación y Tecnología en Administración de Propiedades
El uso de plataformas digitales para pagos, mantenimiento, comunicación y reportes permite una gestión más eficiente, accesible y moderna. Esto facilita la administración remota y mejora la experiencia tanto del propietario como del inquilino.

Una Visión Estratégica para Inversionistas

Invertir en bienes raíces es solo el primer paso. La verdadera diferencia se ve en la gestión diaria, la toma de decisiones basada en datos y la capacidad de adaptarse a cambios del mercado. Con un equipo profesional de administración, los inversionistas pueden enfocarse en ampliar su portafolio mientras su propiedad genera ingresos sólidos y sostenibles.

La gestión profesional marca la diferencia entre una inversión que funciona y una que se convierte en preocupación. Con experiencia, compromiso y presencia local, se asegura que cada propiedad cumpla su máximo potencial.



LANDLORD
PROPERTY MANAGEMENT LLC





Condado De Palm Beach: N.° 1 En La Nación En Entrada Neta De Ingresos Por Migración Interna Según Los Últimos Datos Fiscales Del IRS.

Condado de Palm Beach: Ingreso neto de 22.700 millones de dólares provenientes de la migración interna entre 2019 y 2023.

El condado de Palm Beach sigue siendo el epicentro de la migración de riqueza, manteniendo su primer puesto a nivel nacional con el mayor flujo neto de ingresos debido a la migración interna (dentro de los EE. UU.), según un análisis de la Asociación de Agentes Inmobiliarios de Miami (MIAMI) de los datos de migración del IRS publicados recientemente para el período 2022-2023.

Durante el período 2019-2023, el condado de Palm Beach registró una entrada neta de ingresos (AGI) de 22.700 millones de dólares debido a la migración interna (dentro de los EE. UU.).

En 2023, la entrada neta de ingresos ascendió a 3040 millones de dólares, de los cuales 7070 millones correspondieron a la entrada y 4030 millones a la salida de la migración interna (dentro de EE. UU.). Se registró una entrada neta incluso con un número ligeramente menor de contribuyentes que se mudaron al país (39 704) en comparación con los que se mudaron fuera (40 922), debido a que los primeros tenían mayores ingresos que los segundos.

En 2023, el ingreso promedio de los contribuyentes que se mudaron al condado de Palm Beach fue de $178,085, más del doble del ingreso promedio de los contribuyentes que se mudaron fuera del condado, que fue de $98,527 en su nuevo lugar de residencia. Los que se mudaron desde otros estados tuvieron el ingreso promedio más alto, con $244,700.

Dentro de Florida, el principal origen de los contribuyentes que se mudaron al condado de Palm Beach fue el condado de Broward, con una afluencia bruta de 7.488 y una afluencia neta de 1.807 contribuyentes.

Los principales residentes que se mudaron desde otros estados provenían de condados del estado de Nueva York: Condado de Nassau (959), Condado de Nueva York (734) y Condado de Suffolk (732).

Florida: Estado número 1 en entrada neta de ingresos por migración interna de 137 mil millones de dólares en 2019-2023

A nivel estatal, Florida registró una entrada neta de ingresos proveniente de la migración interna



superior a la de otros estados. Durante el período de cinco años comprendido entre 2019 y 2023, Florida obtuvo una asombrosa entrada neta total de ingresos de 137.000 millones de dólares proveniente de la migración interna. Muy por detrás, con entradas netas de al menos 10.000 millones de dólares, se ubicaron Texas (36.800 millones de dólares), Carolina del Norte (19.500 millones de dólares), Arizona (19.400 millones de dólares), Carolina del Sur (19.200 millones de dólares), Tennessee (16.100 millones de dólares) y Nevada (13.900 millones de dólares).

En 2023, Florida ocupó el primer lugar con la mayor entrada neta de ingresos (ingresos brutos ajustados o AGI) de 20.650 millones de dólares provenientes de la migración interna (dentro de EE. UU.). Otros estados con al menos 1.000 millones de dólares en entrada neta de ingresos, pero muy por detrás, fueron Texas (5.500 millones de dólares), Carolina del Sur (4.100 millones de dólares), Carolina del Norte (3.900 millones de dólares), Tennessee (2.800 millones de dólares) y Nevada (1.500 millones de dólares).

En 2023, Florida ocupó el primer lugar con la mayor entrada neta de ingresos (ingresos brutos ajustados o AGI) de 20.650 millones de dólares procedentes de la migración interna (dentro de EE. UU.), según las declaraciones de impuestos presentadas en 2022-2023.

Florida atrae a más personas con altos ingresos que cualquier otro estado. En 2023, el ingreso promedio (AGI) en Florida de los contribuyentes que residieron en otro estado el año anterior fue de $122,530, el más alto entre todos los estados de EE. UU. Los otros estados donde el ingreso promedio de quienes se mudaron de otro estado al estado actual superó los $100,000 fueron Connecticut ($100,822), Nuevo Hampshire ($109,000) y Nueva Jersey ($102,190).

California, Nueva York e Illinois: Mayores salidas netas de ingresos por migración interna entre 2019 y 2023.

En el extremo opuesto, durante el período 2019-2023, California lideró a todos los estados con la mayor salida neta de ingresos (-$91.4 mil millones), seguida de Nueva York (-$76.7 mil millones), Illinois (-$41.1 mil millones), con una salida neta total de ingresos de $209 mil millones. Otros estados con al menos $10 mil millones en salidas netas de ingresos durante el período de 5 años fueron Nueva Jersey (-$17.1 mil millones), Massachusetts (-$16.2 mil millones) y Maryland (-$10.1 mil millones).

En 2023, California (-11.900 millones de dólares), Nueva York (-9.900 millones de dólares), Illinois (-6.000 millones de dólares), Massachusetts (-4.020 millones de dólares) y Nueva Jersey (-2.560 millones de dólares) registraron las mayores salidas netas de ingresos debido a la migración interna.

Una de las razones de la gran emigración en estos estados es un entorno fiscal poco competitivo. Según el Ranking de Competitividad Fiscal 2026 de la Tax Foundation, California ocupa el puesto 48, Nueva York el 50, Illinois el 38, Nueva Jersey el 49 y Massachusetts el 43. Florida se sitúa en el puesto 5 a nivel general y en el primer lugar en competitividad de impuestos sobre la renta individual.

Florida ocupa el segundo lugar a nivel nacional en cuanto a número de millonarios, superando a Nueva York y Texas.

Impulsada por una economía sólida y un entorno fiscal favorable, Florida finalmente superó a Nueva York y Texas en el número de contribuyentes que declararon un ingreso bruto ajustado de 1 millón de dólares, según el análisis de la Asociación de Agentes Inmobiliarios de Miami® (MIAMI) del informe de datos del impuesto sobre la renta individual del IRS hasta el año fiscal 2022 presentado en 2023.

En el año fiscal 2022, Florida contaba con 77.760 millonarios, lo que supone 5.980 contribuyentes millonarios más que en 2021.

Texas registró 73.930 declaraciones de impuestos, con un aumento de tan solo 1.050 contribuyentes millonarios.

Por otro lado, California experimentó una disminución de 27.120 en el número de declaraciones de impuestos que reportaron un ingreso bruto ajustado (AGI) de 1 millón de dólares o más, aunque California sigue teniendo la mayor cantidad de contribuyentes millonarios, con 128.900.

Nueva York también experimentó un descenso en el número de contribuyentes millonarios, que cayó a 69.780 en el año fiscal 2022.

Chris Umpierre
24 de marzo de 2026





Fair Housing Month:
Un Compromiso Con El Acceso Igualitario A La Vivienda

Por: Invest USA Realty

Invest USA Realty se dedica a ayudar a sus clientes a tomar decisiones inmobiliarias informadas y seguras.

Cada mes de abril, la industria inmobiliaria en Estados Unidos conmemora el Mes de la Vivienda Justa, una oportunidad clave para reforzar el compromiso con un principio fundamental: el acceso igualitario a la vivienda para todos.

Esta iniciativa se basa en la Ley de Vivienda Justa de 1968, una normativa histórica que prohíbe la discriminación en la venta, alquiler y financiamiento de propiedades por motivos de raza, color, religión, sexo, discapacidad, estado familiar u origen nacional. Más de 50 años después, esta ley sigue siendo el pilar que guía las prácticas éticas dentro del sector inmobiliario.

A pesar de los avances, aún existen desafíos importantes. Por ello, este mes no solo busca recordar la ley, sino también educar, generar conciencia y promover acciones concretas que reduzcan las brechas en el acceso a la vivienda.

Entre las prácticas que la ley prohíbe se encuentran:

- Negarse a alquilar o vender una propiedad
- Indicar falsamente que una vivienda no está disponible
- Rechazar solicitudes de préstamos hipotecarios de manera discriminatoria
- Establecer condiciones o términos diferentes en función de características protegidas
- Intimidar o amenazar a personas que ejercen sus derechos de vivienda justa
- Negarse a realizar adaptaciones razonables para personas con discapacidades

Como profesionales del real estate, es fundamental mantenernos informados y actuar con integridad, garantizando procesos transparentes y equitativos para todos nuestros clientes.

Durante este mes, diversas organizaciones del sector ponen a disposición herramientas educativas, guías prácticas y recursos que permiten fortalecer el conocimiento y promover mejores prácticas dentro de la industria.

En **Invest USA Realty**, reafirmamos nuestro compromiso con la inclusión, la equidad y el respeto, trabajando cada día para que el sueño de tener una vivienda sea una realidad accesible para todos.
Porque el acceso a un hogar no es solo una meta, es un derecho.

INVERTIRUSA REALTY



Cómo Elegir La Estructura Legal Correcta Para Tu Negocio En Florida

Decisiones clave que impactan tu crecimiento y protección financiera

Por: Invest USA Realty

Con un enfoque en la integridad y los resultados, Invest USA Realty brinda asesoría experta para compradores e inversionistas.

En nuestra edición anterior, exploramos por qué Florida se ha convertido en uno de los destinos más atractivos para iniciar y expandir un negocio. Sin embargo, una vez tomada esa decisión, surge una de las preguntas más importantes: ¿qué tipo de entidad legal debo elegir?

No existe una respuesta única. Elegir la estructura correcta no solo define cómo operará tu negocio, sino también cómo pagarás impuestos, qué nivel de protección tendrás y qué tan preparado estarás para crecer o atraer inversionistas.

Tomar esta decisión sin una estrategia clara puede generar costos innecesarios, riesgos legales y limitaciones operativas en el futuro.

¿Por qué es tan importante la estructura legal?

La estructura de tu negocio es la base sobre la cual se construye todo. No es solo un requisito formal, sino una decisión estratégica que impacta directamente en:

- Tu responsabilidad personal
- Tus obligaciones fiscales
- Cómo se distribuyen las ganancias
- Tu capacidad de crecimiento
- La entrada de socios o inversionistas

Elegir correctamente desde el inicio puede ayudarte a evitar cambios costosos y complejos más adelante.

LLC: una opción versátil

La compañía de responsabilidad limitada (LLC) es una de las estructuras más utilizadas en Florida, tanto por emprendedores locales como





internacionales.
Su popularidad se debe a que ofrece una combinación atractiva de:

- Protección de responsabilidad personal
- Flexibilidad en la administración
- Opciones adaptables en el tratamiento fiscal

Para muchos emprendedores, especialmente en etapas iniciales, representa un buen equilibrio entre simplicidad y protección.

Corporaciones: pensadas para crecer

Las corporaciones, ya sean C-Corp o S-Corp, suelen ser utilizadas por negocios con objetivos de crecimiento más agresivos.

Particularmente, las C-Corp son comunes en empresas que buscan:

- Levantar capital
- Atraer inversionistas
- Escalar a mayor nivel

Sin embargo, implican una estructura más formal y un tratamiento fiscal que debe evaluarse cuidadosamente.

Negocios individuales y sociedades: simples pero con riesgos

Estructuras más simples como el negocio individual (sole proprietorship) o las sociedades pueden ser adecuadas en ciertos casos.

No obstante, es importante tener en cuenta que generalmente no ofrecen protección de responsabilidad personal, lo que significa que los bienes personales pueden estar expuestos ante deudas o demandas.
Por esta razón, aunque son fáciles de establecer, deben considerarse con precaución.

Factores clave para tomar la decisión correcta

La elección de la estructura depende de varios factores estratégicos:

- Si eres residente en EE.UU. o inversionista extranjero
- Si planeas tener socios o inversionistas
- Tu proyección de crecimiento
- El nivel de riesgo de tu actividad
- Tus objetivos fiscales a corto y largo plazo

Cada uno de estos elementos influye directamente en la decisión final.

Inversionistas extranjeros: consideraciones especiales

Para emprendedores internacionales, esta decisión es aún más importante. Aspectos como:

- El tratamiento fiscal en EE.UU.
- La relación con el país de origen
- La repatriación de ganancias
- El cumplimiento regulatorio

deben analizarse de manera integral para evitar complicaciones o doble tributación.

Pensar a futuro

Uno de los errores más comunes es elegir una estructura solo por su facilidad de creación, sin considerar el crecimiento del negocio.

La estructura adecuada no solo debe funcionar hoy, sino también adaptarse al futuro. Aunque hacer cambios más adelante es posible, suele implicar costos legales, fiscales y operativos que pueden evitarse con una buena planificación desde el inicio.

Conclusión

Elegir la estructura legal de tu negocio en Florida es una de las decisiones más importantes que tomarás como emprendedor.
No se trata solo de cumplir con un requisito, sino de construir una base sólida que te permita operar con seguridad, optimizar tus finanzas y crecer de manera sostenible.

Nota importante:

Esta información es de carácter general y se comparte con fines educativos. No sustituye la asesoría legal o fiscal profesional. Antes de tomar una decisión, es recomendable consultar con un abogado o contador especializado según tu situación específica.





Tendencias De Seguros En Florida Muestran Señales De Alivio

Por: Amy Connolly

Las primas se están estabilizando o disminuyendo a medida que baja la litigación y las aseguradoras se expanden, lo que alivia la presión sobre compradores y vendedores, incluso cuando surgen nuevos riesgos, según un nuevo informe.

ORLANDO, Florida — Los mercados de seguros de propiedad y automóviles en Florida están mostrando señales de estabilización tras recientes reformas legales, con primas que se están manteniendo o reduciendo y más aseguradoras entrando al estado, de acuerdo con un nuevo informe del Insurance Information Institute.

El informe encontró que la litigación relacionada con reclamaciones de seguros ha disminuido considerablemente desde que las reformas de 2022 y 2023 limitaron los honorarios de abogados y las prácticas de asignación de beneficios. Florida llegó a representar más del 72% de los litigios de reclamaciones de seguros de vivienda en el país en 2023, a pesar de representar solo el 10% de las reclamaciones a nivel nacional.

El seguro de vivienda está mostrando alivio, con más de 185 presentaciones de tarifas residenciales en los últimos dos años que reflejan disminuciones o estabilidad, incluso cuando las tarifas continúan aumentando a nivel nacional.

A medida que la litigación disminuyó, las aseguradoras se expandieron en el estado. Dieciocho nuevas

compañías de seguros de propiedad han ingresado al mercado, aumentando la competencia y reduciendo la dependencia de Citizens Property Insurance Corp., la aseguradora estatal de último recurso. El número de pólizas de Citizens ha disminuido aproximadamente un 50% desde 2024, y se espera que sus asegurados vean una reducción promedio del 8.7% en sus tarifas más adelante este año.

Las tendencias del seguro de auto también mejoraron, según el informe. Florida registró el índice de pérdidas por responsabilidad civil de automóviles más bajo del país en 2025, mientras que las pérdidas por daños físicos disminuyeron un 49.5%, mostrando una reducción constante desde el 112.0% en 2022. Al mismo tiempo, 42 aseguradoras de autos presentaron solicitudes de reducción de tarifas durante el último año, incluidas 32 en los últimos seis meses.

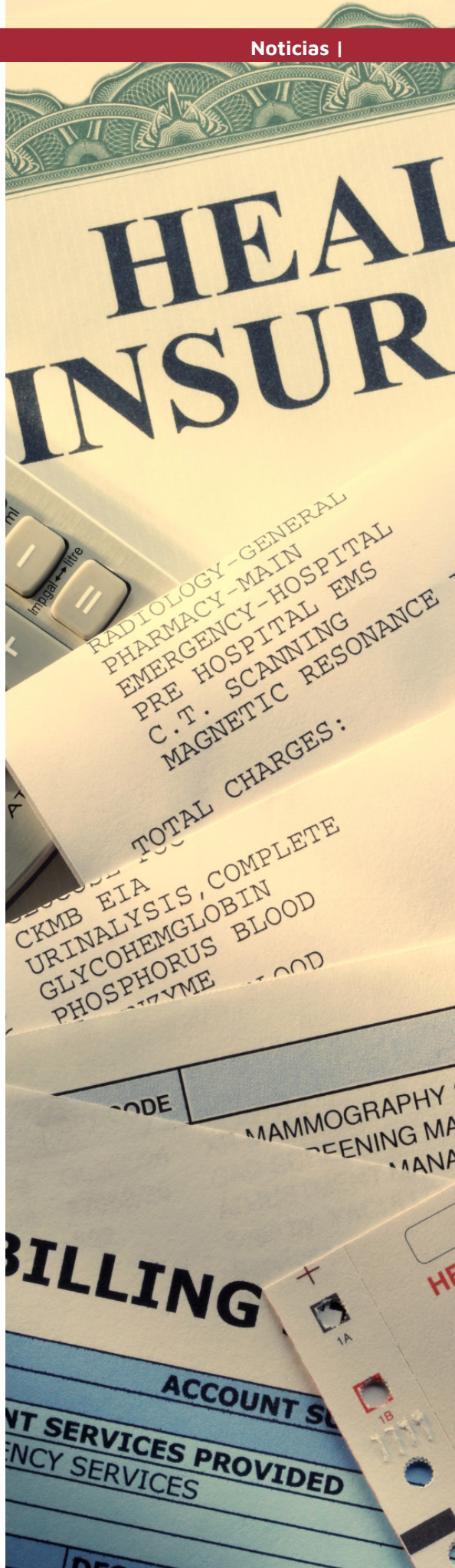
A pesar de las mejoras, los riesgos persisten. Florida enfrenta su sequía más severa en más de 25 años, con cientos de incendios forestales reportados a inicios de 2026, incluso en áreas donde no son comunes. El mercado de seguros del estado sigue siendo complejo y requerirá supervisión continua a medida que evolucionan las condiciones, dijo Sean Kevelighan, CEO de Triple-I.

“El rápido cambio de la exposición a huracanes a la amenaza de incendios forestales subraya el panorama de riesgos dinámico y en evolución de Florida”, dijo Kevelighan. “La vigilancia continua, una sólida disciplina de suscripción y reformas políticas sostenidas siguen siendo esenciales para preservar la disponibilidad y la asequibilidad de la cobertura en uno de los mercados de seguros más complejos del país”.

Comentario de Invest USA Realty:

En Invest USA Realty, vemos estos cambios como una señal positiva para compradores e inversionistas que buscan estabilidad en el mercado de Florida. El mercado evoluciona, y estar bien informado hace toda la diferencia.

Fuente: Amy Connolly, Insurance Information Institute (Triple-I)
© 2026 Florida Realtors®



CONECTA
CON NOSOTROS

Estamos disponibles para
asesorarte en cada paso
de tu inversión.

EMAIL

Broker@investusarealty.com

WHATSAPP / TEXTO

+1 (954) 864-6329



INVERTIRUSA
REALTY

CONOCIMIENTO ESTRATÉGICO. DECISIONES INTELIGENTES

✦

EDICIÓN COLECCIONABLE

Invest USA Realty – Corredor de Bienes Raíces Licenciado en Florida

WWW.INVERTIRUSAREALTY.COM