



GUÍA GRATUITA PARA INVERSORES LATINOS

Los 5 errores de \$30,000 a \$80,000 que comete el inversor latino en South Florida

Y cómo se ven cuando los detectas a tiempo.

Por Guillermo Gori

Asesor de Inversión en Miami

11 años · 12 países · operaciones cerradas en Miami-Dade, Broward y Palm Beach

ÍNDICE

Lo que vas a encontrar acá

Cinco errores reales que veo en el piso. Cada uno cuesta entre \$30,000 y \$80,000. Todos son evitables si los detectas a tiempo.

01 Comprar pre-construcción mirando solo el precio de lista

Cronograma 10/10/10/70 que el developer omite explicar

02 Comprar condo sin revisar reservas del HOA

Reserve Study + 40-year recertification post-Surfside

03 Confiar en proyecciones de renta del developer

Cap rate fantasma cuando no hay comparables MLS reales

04 Comprar a nombre personal cuando pedía LLC

Estate tax 40% federal que casi nadie conoce a tiempo

05 Subestimar el costo total de tenencia anual

Los 7 componentes que se comen 35-45% de la renta bruta

→ Al final del documento te dejo el siguiente paso, si quieres avanzar.

INTRODUCCIÓN

Por qué escribí esto

Cada vez que un inversor latino me llama por primera vez, escucho la misma frase:

"Guillermo, ya estuve mirando propiedades en internet pero no sé si lo que veo es real."

Y tienen razón en preocuparse. En 11 años en South Florida cerré operaciones con clientes de 12 países distintos · y vi de cerca lo que pasa cuando alguien intenta navegar este mercado sin alguien que ya recorrió el camino.

Este documento no es una guía técnica. Es una lista de los 5 errores que veo repetirse, cada uno cuesta entre \$30,000 y \$80,000, y todos son evitables si los detectas antes.

No los aprendí en cursos. Los aprendí en cierres reales · algunos exitosos · algunos donde llegué tarde y el inversor ya había firmado algo que no debía.

Yo mismo empecé comprando propiedades en USA desde Buenos Aires, antes de mudarme en 2015. Sé exactamente cómo se ve este mercado desde afuera y por qué cuesta tanto distinguir la oportunidad real del marketing de los developers.

Si después de leer esto te preguntas "¿cómo me aseguro de no caer en ninguno de estos cinco?", al final del documento te dejo el siguiente paso.

— Guillermo

1

ERROR #1

Comprar pre-construcción mirando solo el precio de lista

Sin entender el cronograma de pagos completo

PÉRDIDA TÍPICA

\$20,000 a \$80,000

LO QUE PASA

El developer publica una unidad en pre-construcción a \$580,000. El inversor latino lo ve como una oportunidad imperdible y reserva con un 10% inicial · \$58,000. Lo que casi nunca se le explica con claridad es el cronograma completo de pagos, que en Miami funciona típicamente así: 10% al firmar · 10% al groundbreaking · 10% al milestone constructivo · 70% al closing 24-36 meses después.

Cuando llega cada milestone hay que poner el dinero. No hay flexibilidad. Y entre el día de la reserva y el closing pueden pasar 3 años en los que cambia tu situación personal, cambian las tasas, cambia el mercado o cambia el dólar en tu país. El inversor que no anticipó esto queda atrapado: si no completa los pagos pierde el depósito · si vende la posición antes del closing puede recibir 10-15% menos de lo que ya invirtió.

■ ■ LA SEÑAL TEMPRANA

Cuando el contrato te muestra solo el precio total y el primer pago, y para entender los milestones tienes que abrir 30 páginas de fine print en inglés. Si el agente del developer no te explica el cronograma completo en una sola hoja antes de firmar, es señal de que no quiere que lo veas claro.

✓ CÓMO LO DETECTO ANTES DEL CIERRE

Antes de cualquier reserva, en mi proceso reviso el cronograma de pagos milestone por milestone, lo proyecto contra tu liquidez disponible en cada fecha, y lo cruzo con el escenario de tasas e inflación esperado. Si los números no cierran con holgura del 20% no firmamos. Y si el developer no acepta enviar el cronograma completo por escrito antes del depósito, no es el developer correcto.

2

ERROR #2

Comprar condo sin revisar reservas del HOA

El special assessment post-Surfside que destruye proyecciones

PÉRDIDA TÍPICA

\$20,000 a \$100,000

LO QUE PASA

Después del colapso de Champlain Towers en Surfside (junio 2021), Florida cambió la ley. Condos de más de 25 años con 3 o más pisos ahora deben hacer un Structural Integrity Reserve Study, y a los 30 años (40 en algunos counties) deben pasar la recertificación estructural. Esto se traduce en que muchos buildings descubrieron que sus reservas son insuficientes para las reparaciones requeridas.

El resultado: los owners reciben un special assessment, una factura extraordinaria proporcional a su unidad. He visto assessments de \$25,000 hasta \$80,000 por unidad en condos de Miami Beach, Hallandale y Sunny Isles. El inversor que compró sin revisar el Reserve Study aparece dueño de una unidad que vale lo mismo, pero con una deuda inesperada que hace fantasma cualquier proyección de cap rate.

■ LA SEÑAL TEMPRANA

Cuando el HOA te entrega documentos básicos pero no te da el Reserve Study completo, ni el reporte de la última recertificación, ni minutas de assembly de los últimos 12 meses. Si el seller se resiste a esa documentación, hay algo que no quieren que veas.

✓ CÓMO LO DETECTO ANTES DEL CIERRE

En toda operación de condo en Florida, antes de hacer oferta solicito y reviso: el Reserve Study completo, el último reporte de recertificación o la fecha en que toca, las minutas del HOA de los últimos 12 meses, y el estado financiero anual del building. Si hay assessment programado o probable lo descontamos del precio de oferta o pasamos a otra propiedad. Punto.

3

ERROR #3

Confiar en proyecciones de renta del developer

Sin validarlas con números reales del mercado

PÉRDIDA TÍPICA

30-45% de la renta proyectada

LO QUE PASA

El developer te muestra una proyección de renta de \$4,200/mes para tu unidad. Te calcula un cap rate del 6.8%. Suena bien. Compras. Cuando llega el momento de alquilar descubres que la realidad es otra: la renta de mercado real es \$3,400, hay 6 semanas vacante entre inquilinos, el property manager se lleva 10% mensual más un mes de comisión por leasing, y aparecen costos de turnover que nadie te mencionó.

La renta neta real termina siendo entre 30% y 45% menor que la proyectada. Con eso, el cap rate del 6.8% se transforma en 3.8%. La inversión sigue valiendo la pena por apreciación, pero el cash flow que justificaba la decisión desaparece. El inversor que se endeudó esperando que la renta cubriera el préstamo termina poniendo dinero todos los meses.

■ LA SEÑAL TEMPRANA

Cuando la proyección de renta no viene acompañada de comparables reales del MLS de los últimos 6 meses en el mismo building o el mismo zip code, es marketing, no análisis. Y cuando la proyección no descuenta vacancy, management, maintenance reserve y turnover, es directamente engañosa.

✓ CÓMO LO DETECTO ANTES DEL CIERRE

Para cada propiedad de inversión, antes de la oferta, armamos juntos un pro forma realista: renta validada con 5-8 comparables del MLS de los últimos 90 días, vacancy 6%, management 10%, leasing fee proporcional, maintenance reserve 1% del valor anual, property tax sin homestead, HOA real, insurance con flood si aplica. El cap rate verdadero sale de ahí, no del PDF del developer.

4

ERROR #4

Comprar a nombre personal cuando pedía LLC

El estate tax extranjero del 40% que casi nadie conoce

PÉRDIDA TÍPICA

Hasta 40% del activo en sucesión

LO QUE PASA

Estados Unidos cobra estate tax federal a no-residentes. Si un inversor extranjero muere siendo dueño directo de una propiedad en USA, sus herederos pagan 40% sobre el valor del activo arriba de \$60,000 (sin tratado tributario favorable). Sobre una propiedad de \$500,000, la factura puede llegar a \$176,000 que los herederos deben pagar antes de poder vender o transferir.

La solución existe y es relativamente simple: estructurar la compra a través de una LLC con planificación adecuada, idealmente con una capa adicional según el país de residencia y patrimonio total. Pero esa decisión hay que tomarla antes de la compra, porque cambiar la titularidad después dispara impuestos a la transferencia y a veces requiere refinanciación. Los inversores que compraron a nombre personal y descubren esto dos años después ya no tienen camino limpio.

■ LA SEÑAL TEMPRANA

Cuando el agente o el lender no pregunta por tu situación de residencia fiscal, ni te conecta con un CPA especializado en inversores extranjeros antes de elegir estructura de compra, está priorizando velocidad de cierre sobre tu patrimonio. Es una omisión cara.

✓ CÓMO LO DETECTO ANTES DEL CIERRE

Antes de cualquier oferta formal, en mi proceso te conecto con CPA especializado en estructura para inversor extranjero. Definimos juntos si conviene LLC simple, LLC con holding, o persona física según tu caso. Esa conversación dura 45 minutos, te ahorra años de complicaciones y potencialmente cientos de miles de dólares para tu familia.

5

ERROR #5

Subestimar el costo total de tenencia anual

Por qué la renta bruta proyectada engaña al inversor primerizo

PÉRDIDA TÍPICA

35-45% de la renta bruta

LO QUE PASA

Cuenta básica que escucho seguido: "La propiedad cuesta \$400,000, la alquilo a \$3,000/mes, gano \$36,000 al año." El cálculo es falso. En South Florida, los costos reales de tenencia anual de una propiedad de inversión incluyen: property tax 1.6-2% sin homestead, HOA mensual (\$400-\$1,200/mes en condo), insurance dueño-no-ocupante con flood en zonas FEMA (\$2,000-\$8,000/año), property management 8-12% de la renta más leasing fee más reserva de mantenimiento del 1% del valor.

Suma todo: vacancy 5-8%, management más leasing 12-15%, mantenimiento 1%, property tax 1.8% sobre el valor, HOA, insurance · el drag total se come entre 35% y 45% de la renta bruta antes de cualquier interés de hipoteca. Sobre \$36,000 brutos, te quedan entre \$19,000 y \$23,000 netos, y eso solo si el año es normal, sin reparación mayor, sin assessment del HOA, sin huracán que afecte la insurance.

■ ■ LA SEÑAL TEMPRANA

Cuando alguien te presenta el ROI de una propiedad de inversión en menos de 30 segundos sin sacar la calculadora, está vendiéndote ilusión. El cap rate honesto se calcula con los siete componentes de costo reales, no con dos.

✓ CÓMO LO DETECTO ANTES DEL CIERRE

Antes de cualquier oferta hacemos un Pro Forma Realista de tenencia anual con los siete componentes: property tax al rate real del county, HOA con histórico de aumentos, insurance cotizada para tu perfil, management con leasing fee proporcional, reserva de mantenimiento, vacancy según zona, y costos de turnover. El número que sale de ahí es el que usas para decidir, no el que viene en el flyer del developer.

PROYECTOS QUE OPERO

Pre-construcción y existente · selección curada

Trabajo con un grupo seleccionado de proyectos en Miami-Dade, Broward y Palm Beach. No tengo presión de developer · si un proyecto no me cierra los números no lo recomiendo. Aquí abajo, uno de los proyectos en los que estoy operando este trimestre · si tu perfil cuadra, lo revisamos en la cita.



Edge House · ejemplo de proyecto que opero (referencia visual)

LO QUE SIGUE

Si quieres avanzar

Si llegaste hasta acá y al menos 2 de estos errores te resonaron, ya estás más preparado que el 80% de los inversores que arrancan a buscar propiedades sin saber qué están mirando.

AGENDÁ TU CITA · 30 MIN · SIN COSTO

Reviso tu caso · te digo cuál de estos 5 errores tienes más riesgo de cometer · te muestro 2-3 oportunidades reales que matchean tu perfil.

■ AGENDAR CITA AHORA

links.capitanfunnel.com/widget/bookings/calendario-guillermo-gori

■ WhatsApp directo: +1 561-229-7454

INVERSORES CON LOS QUE YA CERRÉ

Casos reales

"Empecé durante la pandemia comprando 2 departamentos en preconstrucción a muy buen precio. Con el tiempo y viendo los resultados, decidí seguir invirtiendo y sumé 3 unidades más en Miami. Hoy, solo con la revalorización, ya dupliqué la inversión inicial."

Pedro · Neuquén, Argentina
5 UNIDADES · CAPITAL DUPLICADO

"Compramos desde Argentina sin viajar y la experiencia fue excelente. Guillermo nos guió en todo el proceso, con mucha claridad y profesionalismo. Hoy ya estamos pensando en la próxima inversión."

Sofía R. · Córdoba, Argentina
COMPRÓ SIN VIAJAR A USA

"Arranqué comprando una propiedad con Guillermo y terminé comprando cuatro. Siempre encontré oportunidades sólidas y un acompañamiento impecable en cada operación."

Martín G. · Buenos Aires, Argentina
1 PROPIEDAD → 4 PROPIEDADES

Si tu inversión es para más de 12 meses, quédate en mi lista. Una vez al mes mando análisis breve de mercado, zonas en movimiento y cambios regulatorios que afectan a inversores extranjeros.

Este documento es informativo y no constituye asesoría legal, fiscal ni de inversión. Las leyes y regulaciones cambian, verifica siempre con profesionales licenciados antes de tomar decisiones. Testimonios reales de clientes, resultados individuales no garantizan rendimientos similares para nuevos inversores. Equal Housing Opportunity.