

## DATOS FUNDAMENTALES PARA LOS COMPRADORES EXTRANJEROS DE BIENES RAÍCES EN LA FLORIDA

**ADVERTENCIA:** La información que este documento contiene no se debe considerar asesoramiento tributario en el que se deba basar para realizar ninguna operación en específico y está sujeta a cambiar sin previo aviso. Para poder aplicar la información que aquí aparece a alguna operación en específico hace falta tener el asesoramiento de un Contador Público Certificado y/o un Abogado de Cuestiones de Impuestos quienes deberán basarse en sus propias fuentes de información antes de prestar dicho asesoramiento. Esta información tiene el propósito de servir solamente como una introducción general y no se debe depender de ella como única base de información para tomar decisiones sin la previa verificación que brinden profesionales de confianza familiarizados con las circunstancias particulares del asunto y las leyes aplicables que estén vigentes en ese momento. Un Contador Público Certificado y/o un Abogado de Cuestiones de Impuestos que estén familiarizados con las leyes del actual país de residencia para efectos tributarios de la persona debe revisar toda compra de bienes raíces que se contemple hacer en la Florida para determinar si las sugerencias que aquí se plantean pueden tener consecuencias adversas tributarias en ese otro país.

1. ¿QUIÉN DEBE SER EL PROPIETARIO? Aunque existen diversas maneras en que un extranjero no residente (*non resident alien*)<sup>1</sup> puede ser propietario de bienes raíces, una compañía de responsabilidad limitada (“limited liability company” o “LLC”) ofrece varias ventajas. La “LLC” es una persona jurídica que no está constituida como sociedad anónima (*corporation*) y que está organizada según las leyes de un estado de los Estados Unidos o las de algún otro país. El que una propiedad pertenezca a una “LLC” les permite a todos sus propietarios disfrutar de una responsabilidad limitada de la misma manera que los accionistas están aislados y protegidos de las responsabilidades de la sociedad anónima en la cual tengan acciones. A los propietarios de una “LLC” se les denomina “miembros” y la “LLC” puede tener incluso un solo miembro. La estructura que tiene la “LLC” es flexible y con ella se puede disponer que haya: (a) gerencia compuesta de miembros y de no miembros; (b) transferibilidad libre o restringida de las participaciones propietarias de los miembros; (c) admisión de nuevos miembros sin la necesidad de tener que registrar nuevas escrituras; y (d) existencia perpetua o limitada. Si hay varios propietarios-miembros que participan, sus respectivos roles, características de control y derechos (por ejemplo, los votos necesarios para tomar acción, prerrogativas de la gerencia, autorización para firmar, restricciones sobre las transferencias de participaciones propietarias de los miembros, determinación de contribuciones, etc.) se deben regir por un contrato operativo. El contrato operativo es el equivalente al contrato de accionistas en el que la entidad propietaria es una sociedad anónima (*corporation*).

Al solicitar un número federal de identificación del contribuyente, la “LLC” de miembros múltiples debe declarar el tratamiento tributario que desea le dé el Servicio de Rentas Internas de los Estados Unidos (*Internal Revenue Service* o *IRS*). Si la “LLC” así lo decide, no se le gravarán los impuestos al nivel de la compañía y sus propietarios recibirán el tratamiento tributario que “pasa a través” (*pass-through*), lo cual significa que sus propietarios-miembros pagan los impuestos como si dichos propietarios directamente devengaran los ingresos, deducciones y créditos e incurrieran en las pérdidas, y de esa manera evitar la doble imposición, o sea, impidiendo que se cobren impuestos a nivel de la compañía y que se les vuelvan a cobrar a los propietarios por las distribuciones que reciban de esta. La “LLC” puede distribuir dineros y propiedades a sus propietarios “libres de impuestos” a no ser que la distribución exceda la cantidad que el propietario invirtió en la compañía. Una “LLC” de un solo miembro automáticamente se considera una entidad excluida para propósitos tributarios, la cual por lo tanto no tiene que presentar su propia declaración federal de impuestos. La “LLC” de múltiples miembros sí tiene que presentar una declaración de impuestos denominada “informativa” (*informational tax return*) y suministrarle información anualmente a cada miembro demostrando la participación de estos en el ingreso, pérdida, deducciones y créditos de la compañía para que el miembro lo ponga en su propia declaración de impuestos.

2. ¿QUÉ ES EL IMPUESTO SOBRE LA VENTA? Independientemente de que sea propietario directa o indirectamente de bienes raíces estadounidenses, el extranjero no residente que venda en los Estados Unidos una participación propietaria en bienes raíces está sujeto a un impuesto sobre la ganancia neta que se derive de dicha venta según dispone la Ley de Impuestos sobre Inversiones Extranjeras en Bienes Raíces (*Foreign Investment in Real Property Tax Act* o *FIRPTA*). La ganancia neta se calcula descontándole al precio neto de venta (el precio de venta menos las comisiones sobre la venta y ciertos costos de cierre) el precio original de compra ajustado hacia arriba para tomar en cuenta los costos de adquisición y mejoras de bienes de capital que haya hecho el vendedor menos las deducciones de las depreciaciones acumuladas que se hayan tomado, según corresponda a la propiedad que produzca dicho ingreso.

<sup>1</sup> Un “extranjero no residente” es una persona que no es ni ciudadano de los Estados Unidos ni “extranjero residente”. El “extranjero residente” (*resident alien*) es una persona que no es ciudadano de los Estados Unidos y que tiene una “tarjeta verde” o que cumple ciertos requisitos denominados “prueba de presencia sustancial” (*substantial presence test*).

Por ejemplo, si una propiedad se vende en USD\$600,000 con una comisión del 6% (USD\$36,000) y costos de cierre de USD\$6,000, el precio neto de la venta es USD\$543,600. Suponiendo que la propiedad se compró por USD\$480,000 y que el vendedor hizo mejoras en bienes de capital por una suma de USD\$30,000<sup>2</sup> (por ejemplo, pisos nuevos, anaqueles empotrados, mejoras en la cocina), lo cual significa un costo total más mejoras de USD\$510,000, la ganancia gravable sería de USD\$33,600 [USD\$543,600 - USD\$510,000 = USD\$33,600]. Si la propiedad perteneció al propietario durante más de un año, en ese caso corresponderían las tasas impositivas aplicables a las ganancias de capital a largo plazo, de las cuales la tasa máxima que actualmente está vigente es del 15%.<sup>3</sup> Por lo tanto, en nuestro ejemplo, la tasa máxima sobre la ganancia de USD\$33,600 es de USD\$5,040. Las tasas impositivas aumentan si el vendedor también es una sociedad anónima y también corresponde un impuesto estatal sobre la renta. El Servicio de Rentas Internas federal así como los estados les exigen a los vendedores que presenten una declaración de impuestos sobre la renta independientemente de que deban o no impuestos.

Según la Ley de Impuestos sobre las Inversiones Extranjeras en Bienes Raíces (la "FIRPTA"), el comprador y el agente a cargo del cierre que éste tenga (*settlement agent*) son responsables de cobrarle al vendedor el impuesto sobre la ganancia de los bienes de capital y de remitir dicho impuesto al "IRS". Para garantizar que el "IRS" dé el crédito exacto por el pago, tanto el comprador como el vendedor tendrán que tener cada cual su número federal de identificación de contribuyente de los Estados Unidos.

El agente a cargo del cierre deberá retenerle al vendedor un 10% del precio total de la venta<sup>4</sup> y, al tener lugar el cierre, remitirle esa suma al "IRS" en un plazo de 20 días de haber ocurrido el mismo, a no ser que el vendedor haya solicitado al "IRS" que le emita un Certificado de Reducción de la Retención (*Certificate of Reduced Withholding*) antes de la fecha del cierre, demostrando que el impuesto que se debe pagar de hecho es menos del 10% del precio de venta; en tal caso, el agente podrá retener en fideicomiso 10% del precio de la venta hasta la fecha en que el "IRS" envíe una carta en la que apruebe el envío del impuesto que de hecho corresponda. El proceso de obtener esta carta del Servicio de Rentas Internas que reduce la suma del impuesto que se deba puede durar hasta 120 días.

El costo en que incurre el vendedor por solicitar un Certificado de Reducción de la Retención puede ser de USD\$1,000 a USD\$3,000, dependiendo del proveedor del servicio y de la complejidad de la operación.

Existen otras excepciones a los requisitos de la ley "FIRPTA", entre los que se encuentra la venta de una propiedad residencial por menos de USD\$300,000, en la que el comprador tenga planes definitivos de residir durante por lo menos el 50% del número de días en que cualquier persona use dicha propiedad durante cada uno de los dos próximos períodos de doce meses que sigan a la fecha de la transferencia. El comprador y su agente de cierre pueden usar el affidavit del comprador con respecto a tales planes definitivos.

**3. ¿UN EXTRANJERO NO RESIDENTE QUE SEA PROPIETARIO DE PROPIEDADES ESTADOUNIDENSES ESTÁ SUJETO A IMPUESTOS ESTADOUNIDENSES SOBRE LA HERENCIA?** En general, al fallecer, el extranjero no residente que sea propietario de propiedades en los Estados Unidos está sujeto al Impuesto Estadounidense sobre la Herencia sobre el valor que tengan sus bienes situados en ese país que excedan la suma de USD\$60,000<sup>5</sup>. Este impuesto se exige incluso cuando una sociedad anónima estadounidense, que a su vez pertenezca a una persona extranjera, sea la propietaria de los bienes.<sup>6</sup> Sin embargo, el que una subsidiaria estadounidense de una sociedad anónima extranjera sea la propietaria de esas propiedades en los Estados Unidos brinda protección contra tales impuestos sobre la herencia y también le brinda anonimato al usufructuario de la propiedad. El hecho que las tasas de los impuestos federales que gravan las ganancias empresariales sobre el capital exceden la tasa máxima del 15% aplicable a personas naturales que reciban tales ganancias constituye una

---

<sup>2</sup> Todos los recibos de los pagos de las mejoras de bienes de capital que se realicen a la propiedad se deben guardar y presentar al "IRS" junto con la solicitud del vendedor del Certificado de Reducción de Retención (*Certificate of Reduced Withholding*).

<sup>3</sup> Si se es dueño de una propiedad por menos de un año, corresponden entonces las tasas de impuestos de las ganancias de capital a corto plazo, que son las mismas que las tasas ordinarias de impuestos sobre la renta.

<sup>4</sup> Si el vendedor es una sociedad anónima estadounidense, se deberá retener el 35% de la ganancia reconocida.

<sup>5</sup> Un tratado sobre cuestiones tributarias con el país de ciudadanía del difunto puede impactar favorablemente el tratamiento que se le dé al Impuesto sobre la Herencia en los Estados Unidos.

<sup>6</sup> Los planificadores de sucesiones, o sea, de herencias, recomiendan que se compren seguros de vida para que sirvan de fuente de fondos para pagar los impuestos sobre la herencia en los casos en que el caudal hereditario sea sustancial, y de esa manera evitar la necesidad de tener que liquidar propiedades forzosa o inoportunamente para poder pagar dichos impuestos.

desventaja que sufre el que una sociedad anónima sea propietaria.<sup>7</sup> También deben tomarse en consideración las leyes tributarias del país de ciudadanía del extranjero no residente al seleccionar la entidad más adecuada a través de la cual obtener el título de propiedad.

4. ¿CUÁLES SON LOS TÍPICOS COSTOS DE CIERRE? Adjuntos al presente, como Anexos “A” y “B”, están los correspondientes costos de cierre en que típicamente incurren el Vendedor y el Comprador en las ventas de propiedades de \$300,000, \$600,000 y \$900,000, respectivamente.

El Comprador también debe tener en cuenta el costo de una inspección profesional de la propiedad, un derecho que usualmente va incluido en el contrato de compra. Los costos de inspección varían de \$350 a \$750 para una unidad de un condominio y pueden valer un tanto más para casas unifamiliares, edificios de apartamentos y propiedades comerciales, necesitando estas últimas más de un tipo de inspección. El vendedor también debe tener en cuenta el costo de la solicitud del Certificado de Reducción de la Retención, como se mencionara anteriormente.

Puede incurrirse en gastos adicionales, por ejemplo: (a) cuando al vendedor se le exija hacer reparaciones que hayan indicado los informes de la inspección profesional del comprador, al contrario de la operación en la que el comprador acepta la propiedad “tal como está”; (b) cuando haya otros acuerdos de negocios que afecten el cierre, tales como acuerdos de posocupación (en los que el vendedor queda en posesión de la propiedad después del cierre a través de dicho acuerdo), y (c) cuando la investigación del título revele la existencia de un defecto en el mismo y el vendedor incurra en el costo para subsanar el defecto.

5. ¿QUÉ ES EL SEGURO DEL TÍTULO DE LA PROPIEDAD? Los compradores de bienes raíces en la Florida habitualmente le compran los seguros para los títulos de la propiedad a una compañía que se dedique a ese tipo de seguros y que tenga licencia en ese estado, la cual asegura que los títulos que obtenga el comprador sean comerciables y estén libres de defectos. Antes del cierre, el agente de seguros de títulos examina los expedientes de los registros públicos y obtiene otros tipos de información para poder verificar quién es el propietario e identificar las hipotecas y demás gravámenes que pesen sobre la propiedad, todo lo cual el vendedor tiene que satisfacer. En el momento del cierre, el vendedor recibirá un cheque (o transferencia bancaria) por la suma neta que se le deba después de pagar las hipotecas, gravámenes, comisiones sobre la venta y costos de cierre pendientes que se ajusten a causa de renglones prorrateados tales como impuestos sobre bienes raíces o cuotas de condominios o de asociaciones de propietarios.

La cobertura básica de la Póliza del Título del Propietario cubre las pérdidas que se originen a causa: (a) de que se firmen incorrectamente los documentos; (b) de falsificación y demás tipos de fraude; (c) del registro defectuoso de títulos anteriores; (d) de gravámenes por fallo judicial certificados y otros tipos de gravámenes; y (e) de personas que no sean el vendedor y que aleguen tener participación propietaria en la propiedad después de que se haya hecho el cierre. La póliza se emite cobrando una sola prima una única vez (el costo de la póliza) y protege al propietario asegurado mientras sea dueño de la propiedad en cuestión. Las tasas de los seguros para los títulos de la propiedad se rigen por las tasas que dispone el estado de la Florida (tasas promulgadas) y se calibran conforme a la suma del precio de la compra (la totalidad de la participación propietaria asegurada). La prima del seguro del título va incluida en los costos de cierre del comprador en los costos de cierre típicos, a la presente adjuntos como Anexos “A” y “B”. Si la compra está financiada, la entidad de préstamos hipotecarios también exigirá que el comprador, como prestatario, pague la póliza del título de dicha entidad (la “Póliza del Deudor Hipotecario”) que asegura el derecho preferente de que disfruta su hipoteca, y podrá también exigir otras coberturas relacionadas con el título que sean específicas a la operación que se añaden en ese caso como suplementos a dicha Póliza del Deudor. Cuando se emite simultáneamente con la Póliza del Título del Propietario, el costo de la Póliza del Deudor Hipotecario es nominal.<sup>8</sup>

---

<sup>7</sup> Los estados, incluida la Florida, también imponen un impuesto sobre los ingresos de las sociedades anónimas.

<sup>8</sup> Los suplementos (*endorsements*) que las entidades de préstamos exigen se anexas a las Pólizas del Acreedor Hipotecario ordenan pagos que varían de USD\$25.00 al 10% de la prima que se cobre en la Póliza del Propietario, dependiendo del tipo que suplemento.

**CIRCULAR 230 DEL SERVICIO DE RENTAS INTERNAS DE LOS ESTADOS UNIDOS ("IRS"):** Para asegurar el cumplimiento con los requisitos que impone el Departamento del Tesoro de los Estados Unidos, por este medio se le informa que ningún consejo que contenga la presente comunicación (lo cual incluye anexos, de haberlos) se ha escrito para que se utilice, ni tiene por propósito que se utilice, ni se podrá utilizar, con el fin de: (i) evitar las sanciones que imponga el Código de Rentas Internas de los Estados Unidos; ni para (ii) promover, comercializar o recomendar a otra persona las transacciones, operaciones o asuntos que se traten aquí. Para obtener más información sobre la Circular 230 del Servicio de Rentas Internas del Departamento del Tesoro de los Estados Unidos, visite el sitio [IRS.GOV](http://IRS.GOV).

#### SOUTHEASTERN TITLE COMPANY

SOUTHEASTERN TITLE COMPANY fue establecida en 1993 por su socio principal, M. KEITH MARSHALL, abogado con licencia para ejercer la profesión del derecho en el estado de la Florida, con oficinas en la Ciudad de Aventura, Florida. Aventura está situada a mitad del camino entre Miami y Fort Lauderdale, o sea, a unos 20 minutos por automóvil del distrito comercial de cada una de estas ciudades.

El objetivo de SOUTHEASTERN es prestar servicios profesionales expeditos de cierres de compras inmobiliarias, tanto de índole residencial como comercial. Todas las pólizas de los seguros de títulos están aseguradas por Old Republic National Title Insurance Company, de la cual el Lic. M. Keith Marshall es agente con licencia. Old Republic National Title Insurance Company es miembro a su vez de Old Republic Title Insurance Group, uno de los más grandes grupos de aseguradoras de títulos de los Estados Unidos y con las más altas valoraciones de fortaleza financiera.

Además de cierres de compras de bienes raíces, SOUTHEASTERN administra el cierre de financiamientos de hipotecas, refinanciamientos y de "ventas cortas". Se dice "venta corta" cuando la entidad de préstamos hipotecarios decide aceptar menos de lo que se debe en su hipoteca en conexión con la venta inminente de la propiedad hipotecada a un tercero no relacionado.

El Lic. M. KEITH MARSHALL se graduó en derecho de la Boston University School of Law (LLB. 1965) y además posee una licenciatura de la Wharton School of Commerce and Finance de la Universidad de Pennsylvania (B.S. 1961). El Lic. Marshall fue admitido para ejercer el derecho en el estado de Nueva Jersey en el que lanzó su carrera en el año 1965, fungiendo de Fiscal General Adjunto del Estado y manteniendo en lo sucesivo su bufete privado. Al mudarse a la Florida, en 1990 fue admitido en el Colegio de Abogados de ese estado. Su ejercicio profesional abarca todo tipo de operaciones de bienes raíces, derecho comercial, derecho de propiedad horizontal y condominios, derecho de fideicomiso y derecho de sucesión. Ha sido admitido para ejercer ante las cortes estatales de la Florida, las Cortes Federales de Impuestos así como ante la Corte Suprema de los Estados Unidos.

#### SOUTHEASTERN TITLE COMPANY

Concorde Centre  
2999 NE 191<sup>ST</sup> Street  
Suite 805  
Aventura, Florida 33180

(305) 932-8231: (1-800) 832-5472: Fax: (305) 705-0008.  
[Info@mkeithmarshall.com](mailto:Info@mkeithmarshall.com)