



MIAMI REAL ESTATE
Perspective 2018

ADVERTENCIA LEGAL

Esta guía práctica le brinda al lector una información que consideramos útil, basada en el conocimiento que hemos adquirido en cada uno de los cursos realizados, así como en la experiencia lograda a través de los años que llevamos desempeñándonos como agentes inmobiliarios.

Esta guía en ningún momento tiene como objetivo la sustitución de asesoría profesional, recomendamos ampliamente que al momento de decidir realizar una transacción inmobiliaria e hipotecaria, contrate los servicios de los profesionales en la materia (abogados, contadores, corredores inmobiliarios, corredores hipotecarios, entre otros). Al leer y usar la información contenida en la presente guía, usted está de acuerdo en mantener libre de toda responsabilidad, reclamación, demanda o acción legal, tanto a nuestras empresas como a todos sus accionistas, directores asociados, empleados y/o colaboradores que hicieron posible plasmar la información contenida en la misma. Cabe destacar que el mercado inmobiliario e hipotecario es muy dinámico, por lo tanto, no podemos asegurar que la información esté vigente para el momento de su lectura y/o publicación. Toda la información contenida en esta guía está sujeta a cambios basados en diversos factores desde el mercado, calificación del cliente, banco prestamista entre otros. Se sugiere verificar la

información en el momento que usted esté interesado con un agente inmobiliario, corredor hipotecario, departamento de hipotecas, banco prestamista, abogados y contadores.

"Esta comunicación es proporcionada a usted solamente con fines informativos y no debe ser tomado como referencia.

Santana Sales Group, y/o Katherina Santana, PA no son prestamistas hipotecarios y por lo tanto debe ponerse en contacto con su agente hipotecario o instituciones financieras directamente para aprender más sobre sus productos hipotecarios y su elegibilidad para este tipo de productos ". (FTC16 CFR Parte 321)

"This communication is provided to you for informational purposes only and should not be relied upon by you.

Santana Sales Group y/o Katherina Santana, PA is not a mortgage lender and so you should contact your Mortgage Broker or Financial Institutions directly to learn more about its mortgage products and your eligibility for such products." (FTC16 CFR Part 321)

Katherina Santana es Broker Asociada a Capital Int'l Realty, firma de corretaje inmobiliario, en el sur de la Florida. Para información actual sobre el broker puedes acceder a la página web: www.santanasalesgroup.com

PRESENTACIÓN



EL LIBRO DE
KATHERINA SANTANA
DISPONIBLE YA EN

amazon

¡ADQUIÉRELO AHORA!

Para consultas puede comunicarse con nosotros a través de info@santanasalesgroup.com
santanasalesgroup@gmail.com
www.santanasalesgroup.com desde
USA 786.444.7273 desde
Venezuela 0212.335.4942

Katherina Santana es la fundadora de Santana Sales Group, grupo enfocado en proveer una ayuda personalizada que va más allá de las necesidades básicas de sus clientes para cualquier tipo de servicio en la asesoría inmobiliaria.

El objetivo principal de Santana Sales Group es proveer una plataforma exitosa para sus clientes, siempre en búsqueda de los estándares más altos de profesionalismo, integridad, honestidad, perseverancia y pasión.

Santana Sales Group posee alianzas estratégicas con los constructores más grandes de Estados Unidos y adicionalmente cuenta con un grupo profesional conocedor en materia legal, migratoria, contable, negocios - franquicias, financiera, inspecciones y protocolización.

Comprometidos con el bienestar y la satisfacción de sus clientes, quienes pasan a ser amigos, aliados y la fuente principal de negocios gracias a sus buenas recomendaciones, Santana Sales Group, le brinda la seguridad que usted necesita para tomar con mayor facilidad la gran decisión de invertir en la Florida.

Una vez más le damos la bienvenida a nuestra gran familia y es nuestra mayor satisfacción brindarle la mejor asesoría personalizada cubriendo de esta forma todas sus necesidades.

SERVICIOS

Si de invertir en el Sur de la Florida se trata. Le llevamos de la mano en cada uno de los pasos que desee dar hacia su futuro.

ASESORÍA



Apoyo inmediato en la creación de estrategias de inversión en diferentes industrias.

COMPRA - VENTA



Apoyo constante durante todo el proceso de compra o venta de un inmueble.

ALQUILER Y ADMINISTRACIÓN



Atención personalizada para inquilinos, propietarios y manejo de inmuebles.

FINANCIAMIENTO



¿Compra a crédito? es posible. Le llevamos de la mano a través de todo el proceso.

ASESORÍA LEGAL



Abogados expertos en inmigración, servicios legales y contables.

DESARROLLO DE NEGOCIOS



Nuestra consultoría le apoya en la búsqueda y estructuración del negocio de sus sueños.

An aerial photograph of the Miami coastline, showing the city buildings, the beach, and the turquoise ocean under a blue sky with scattered white clouds. A horizontal green bar with a slight gradient is positioned across the top of the image, extending from the left edge to the right edge of the page.

REPORTE 2017

MIAMI-DADE es un condado muy extenso en todos los sentidos en donde habitan un poco más de 2.5 millones de personas en unos 2,431 pies cuadrados. Dentro de todas sus municipalidades la ciudad de Miami es la más amplia. Lo interesante de Miami-Dade es que sus habitantes provienen de más de 121 países con 68 diferentes idiomas. Definitivamente esto hace de Miami-Dade un espacio muy especial y en lo que respecta a Real Estate, su disponibilidad varía ampliamente dependiendo de la zona y cuando se comparan entre sí, tienen un perfil demográfico muy diverso que satisfacen las necesidades de diferentes compradores y vendedores y sin duda ofrece siempre alguna oportunidad para diversos tipos de inversionistas y compradores finales.

El 2017, en bienes raíces, fue un año de cambios en donde la tendencia de precios en general fue hacia la estabilización. Los años anteriores fueron años de recuperación en donde el mercado tenía una fuerza importante y las nuevas construcciones abrieron el paso a nuevos e importantes mercados internacionales. Sin embargo, muchos vendedores crearon expectativas altas sobre lo que podían recibir de la venta de sus inmuebles. Desde el año



2016 y más notable aún durante el 2017 los precios se empezaron a estabilizar debido al decrecimiento de la demanda causada principalmente a que Miami es una ciudad que depende de la inversión extranjera y básicamente los 3 principales países inversionistas han sufrido o están sufriendo una crisis económica en sus países. Adicionalmente, el dólar se ha mantenido fuerte por lo tanto disminuye la capacidad financiera de los compradores internacionales. Muchos listados disponibles se mantuvieron por encima de los valores del mercado, por lo tanto, aumentó el tiempo que toma vender las propiedades comparado con el año anterior. Dentro de la disponibilidad de listados, encontramos grandes y numerosos sobre precios, lo cual hace que el inventario se mantenga alto, pero con una brecha importante entre los precios de las propiedades activas versus los precios de las propiedades vendidas.

A pesar de esto, los inversionistas inteligentes todavía pueden encontrar grandes oportunidades en el mercado de Miami. Las mayores oportunidades de inversión se encuentran en un mercado en depresión, en vez de estar en un mercado en alza. Durante el 2017 sufrimos de un alza del inventario, teniendo más propiedades disponibles que compradores interesados, esto es comúnmente conocido como, mercado de compradores. Esta apreciación personal se puede evidenciar con las estadísticas de la Asociación Nacional de Realtors.

CASAS UNIFAMILIARES

MIAMI-DADE-FORT LAUDERDALE-WEST PALM BEACH

| | Q1 2017 | Q1 2016 | Cambio porcentual año tras año | Q2 2017 | Q2 2016 | Cambio porcentual año tras año | Q3 2017 | Q3 2016 | Cambio porcentual año tras año |
|--------------------------------------|--------------|--------------|--------------------------------|--------------|--------------|--------------------------------|--------------|--------------|--------------------------------|
| Ventas cerradas | 10,461 | 10,378 | 0.8% | 13,775 | 13,778 | 0.0% | 11,001 | 12,720 | -13.5% |
| Precio medio de venta | \$318,000 | \$286,629 | 10.9% | \$335,000 | \$310,000 | 8.1% | \$340,000 | \$315,000 | 7.9% |
| Precio promedio de venta | \$475,005 | \$438,267 | 8.4% | \$483,603 | \$448,648 | 7.8% | \$455,657 | \$437,262 | 4.2% |
| Volumen en dólar | \$5.0 Billón | \$4.5 Billón | 9.2% | \$6.7 Billón | \$6.2 Billón | 7.8% | \$5.0 Billón | \$5.6 Billón | -9.9% |
| Tiempo medio para entrar en contrato | 54 días | 54 días | 0.0% | 44 días | 44 días | 0.0% | 40 días | 42 días | -4.8% |
| Tiempo medio de venta | 102 días | 107 días | -4.7% | 91 días | 94 días | -3.2% | 87 días | 94 días | -7.4% |
| Nuevas ventas bajo contrato | 15,128 | 15,592 | -3.0% | 15,529 | 16,412 | -5.4% | 12,106 | 14,378 | -15.8% |
| Nuevos listados | 18,375 | 19,259 | -4.6% | 17,662 | 18,364 | -3.8% | 14,693 | 16,810 | -12.6% |
| Inventario bajo contrato | 9,923 | 11,342 | -12.5% | 9,122 | 11,306 | -19.3% | 7,684 | 9,889 | -22.3% |
| Inventario de listados activos | 19,421 | 19,995 | -2.9% | 18,439 | 18,919 | -2.5% | 17,852 | 18,759 | -4.8% |
| Meses de inventario | 4.9 | 4.9 | 0.0% | 4.6 | 4.7 | -2.1% | 4.6 | 4.7 | -2.1% |

APARTAMENTOS

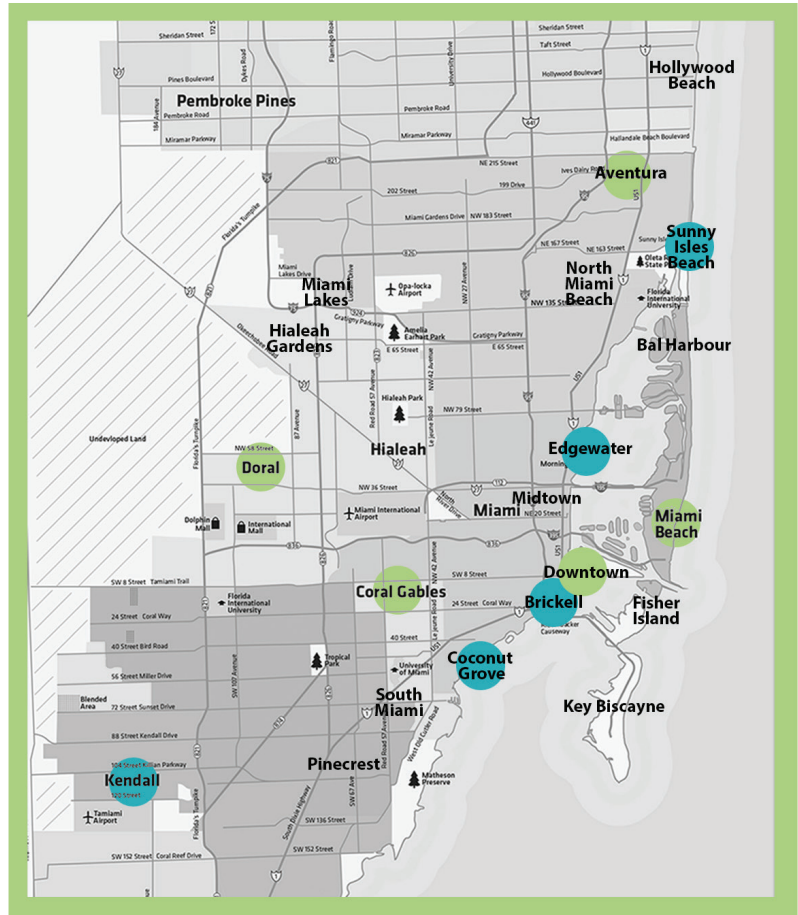
MIAMI-DADE-FORT LAUDERDALE-WEST PALM BEACH

| | Q1 2017 | Q1 2016 | Cambio porcentual año tras año | Q2 2017 | Q2 2016 | Cambio porcentual año tras año | Q3 2017 | Q3 2016 | PCambio porcentual año tras año |
|--------------------------------------|--------------|--------------|--------------------------------|--------------|--------------|--------------------------------|--------------|--------------|---------------------------------|
| Ventas cerradas | 10,236 | 10,153 | 0.8% | 12,489 | 12,616 | -1.0% | 9,901 | 10,908 | -9.2% |
| Precio medio de venta | \$170,000 | \$159,000 | 6.9% | \$182,000 | \$168,500 | 8.0% | \$180,000 | \$170,000 | 5.9% |
| Precio promedio de venta | \$274,825 | \$256,282 | 7.2% | \$279,719 | \$271,802 | 2.9% | \$264,562 | \$245,417 | 7.8% |
| Volumen en dólar | \$2.8 Billón | \$2.6 Billón | 8.1% | \$3.5 Billón | \$3.4 Billón | 1.9% | \$2.6 Billón | \$2.7 Billón | -2.2% |
| Tiempo medio para entrar en contrato | 64 días | 62 días | 3.2% | 60 días | 58 días | 3.4% | 59 días | 62 días | -4.8% |
| Tiempo medio de venta | 107 días | 107 días | 0.0% | 103 días | 102 días | 1.0% | 103 días | 109 días | -5.5% |
| Nuevas ventas bajo contrato | 14,122 | 14,253 | -0.9% | 13,830 | 14,096 | -1.9% | 11,051 | 12,594 | -12.3% |
| Nuevos listados | 20,773 | 22,244 | -6.6% | 17,972 | 18,412 | -2.4% | 15,444 | 16,898 | -8.6% |
| Inventario bajo contrato | 8,358 | 9,186 | -9.0% | 7,635 | 8,621 | -11.4% | 6,772 | 8,008 | -15.4% |
| Inventario de listados activos | 30,809 | 30,098 | 2.4% | 29,134 | 28,667 | 1.6% | 28,180 | 27,873 | 1.1% |
| Meses de inventario | 8.5 | 7.8 | 9.0% | 8.1 | 7.5 | 8.0% | 8.0 | 7.5 | 6.7% |

TOP DE ZONAS 2017

COMPORTAMIENTO DEL MERCADO

1. Brickell
2. Downtown Miami
3. Edgewater
4. Coral Gables
5. Coconut Grove
6. Doral
7. Kendall
8. Miami Beach
9. Sunny Isles
10. Aventura



ACTIVAS

VENDIDAS



Precio \$ medio por Sq. Ft.

Unidades disponibles

Prom. días en el mercado

Precio \$ medio por Sq. Ft.

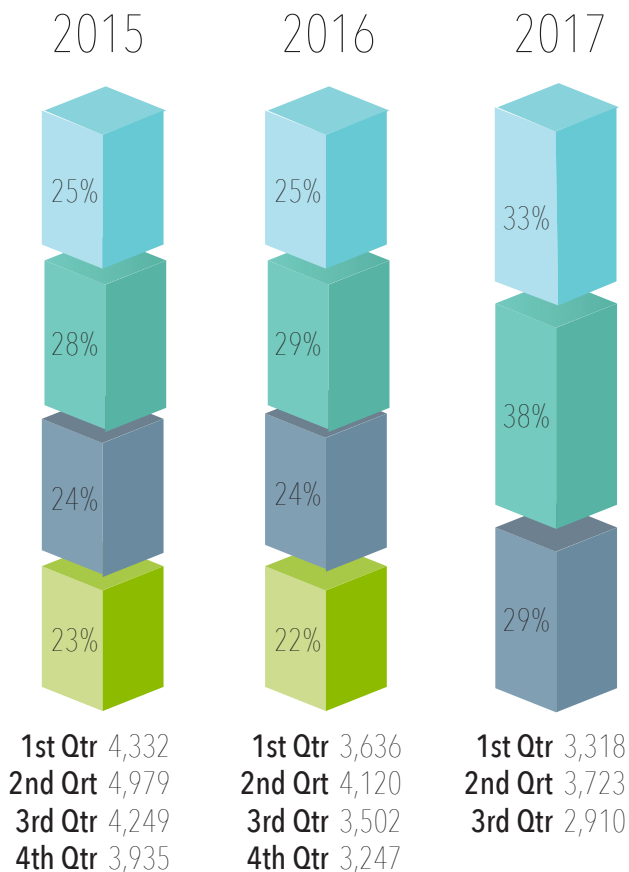
Unidades disponibles

Prom. días en el mercado

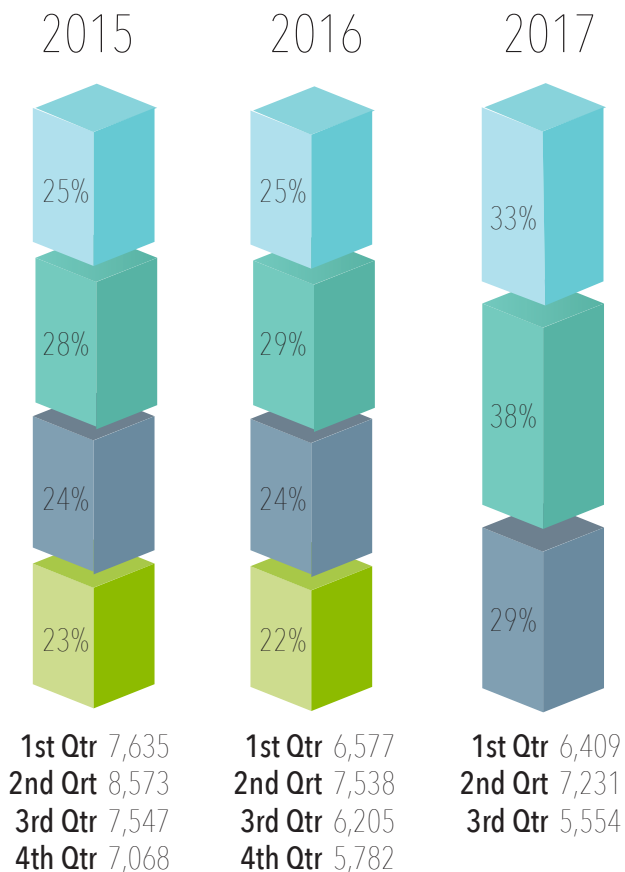
| | Precio \$ medio por Sq. Ft. | | | Unidades disponibles | | | Prom. días en el mercado | | | Precio \$ medio por Sq. Ft. | | | Unidades disponibles | | | Prom. días en el mercado | | |
|----------------|-----------------------------|-----------------|---------|----------------------|-----------------|-------|--------------------------|-----------------|-------|-----------------------------|-----------------|-------|----------------------|-----------------|-------|--------------------------|-----------------|-------|
| | \$500k- | \$500k- \$1M | \$1M+ | \$500k- | \$500k- \$1M | \$1M+ | \$500k- | \$500k- \$1M | \$1M+ | \$500k- | \$500k- \$1M | \$1M+ | \$500k- | \$500k- \$1M | \$1M+ | \$500k- | \$500k- \$1M | \$1M+ |
| Brickell | \$414 | \$549 | \$800 | 978 | 671 | 309 | 236 | 203 | 190 | \$344 | \$446 | \$621 | 315 | 83 | 30 | 160 | 166 | 199 |
| Downtown Miami | \$376 | \$486 | \$724 | 504 | 230 | 81 | 229 | 239 | 267 | \$321 | \$424 | \$556 | 101 | 32 | 3 | 156 | 40 | 426 |
| Edgewater | \$368 | \$544 | \$763 | 334 | 220 | 85 | 217 | 238 | 172 | \$321 | \$415 | \$666 | 92 | 23 | 5 | 151 | 159 | 177 |
| Coral Gables | \$352 | \$397 | \$581 | 141 | 144 | 269 | 135 | 134 | 177 | \$316 | \$360 | \$461 | 108 | 128 | 88 | 83 | 87 | 129 |
| Coconut Grove | \$358 | \$424 | \$734 | 16 | 44 | 84 | 238 | 192 | 180 | \$330 | \$356 | \$519 | 12 | 27 | 25 | 83 | 113 | 131 |
| Dzoral | \$212 | \$266 | \$386 | 632 | 280 | 54 | 176 | 143 | 148 | \$191 | \$222 | \$341 | 302 | 44 | 2 | 99 | 176 | 207 |
| Kendall | \$192 | \$238 | \$344 | 536 | 132 | 49 | 95 | 124 | 189 | \$177 | \$219 | \$306 | 1,234 | 119 | 14 | 45 | 84 | 94 |
| Miami Beach | \$413 | \$628 | \$1.184 | 1,627 | 763 | 1,140 | 171 | 189 | 237 | \$332 | \$528 | \$557 | 554 | 160 | 22 | 125 | 165 | 148 |
| Sunny Isles | \$269 | \$465 | \$799 | 956 | 525 | 837 | 194 | 251 | 240 | \$208 | \$422 | \$664 | 325 | 75 | 79 | 118 | 178 | 203 |
| Aventura | \$265 | \$342 | \$546 | 951 | 429 | 258 | 194 | 236 | 229 | \$224 | \$310 | \$427 | 364 | 75 | 21 | 133 | 130 | 205 |

TIPO DE VENTA MIAMI-DADE- FORT LAUDERDALE- WEST PALM BEACH

CASAS UNIFAMILIARES PAGADO EN EFECTIVO



APARTAMENTOS PAGADO EN EFECTIVO





MIAMI REAL ESTATE *Perspective 2018*

No tenemos la capacidad de predecir el futuro y en el mundo de bienes raíces es más difícil aún, este es un tipo de negocio que está sujeto a diversos factores que cambian constantemente y rápidamente. Lo que si podemos utilizar son las herramientas de lo que ha sucedido con la oferta y la demanda en los meses anteriores junto con los distintos factores que afectan el mercado y tener una opinión sobre qué podría suceder con el mercado inmobiliario en el 2018.

TENDENCIA DE PRECIOS DENTRO DEL MERCADO DE REAL ESTATE

Un escenario muy probable para el 2018 es la continuación en los ajustes de precio sobre todo en los condominios. Este ajuste se espera especialmente en la zona urbana en donde existe un sobre inventario y nuevas construcciones por entregarse. Los compradores de estos condominios adquirieron las unidades en un mercado en alza y con situaciones políticas y económicas en sus países muy diferentes a las actuales. Hoy en día, dos o tres años después desde que entraron en contrato, la situación económica de los compradores internacionales ha desmejorado y a esto se le suma el hecho del ajuste al que están sometidos los precios actualmente, así que nos encontramos con compradores que no tienen la capacidad de cerrar las unidades adquiridas en pre-venta o que necesitan vender de inmediato una vez cierren. Esto nos lleva a que una vez sea entregado un edificio nuevo, se vuelva a colocar al mercado en su gran cantidad por inversionistas que necesitan salir rápido de las unidades. La única forma de reducir el inventario y estabilizar el mercado es con una reducción de precios.

Durante un mercado de compradores tenemos mucho más inventario que personas listas y calificadas para adquirir las propiedades disponibles. Esto hace que los compradores dispuestos tengan una variedad de inmuebles y oportunidades a escoger y solo las que realmente estén en un precio justo de mercado son las que se van a vender. Muchos compradores también tomarán la posición de hacer ofertas hasta un 30% por debajo del precio de lista, para esas propiedades que están listadas a un precio superior al valor de mercado, y muchos de esos compradores tendrán la suerte de encontrarse con vendedores que realmente tengan la necesidad de vender y que por lo tanto están dispuestos a bajar sus expectativas y aceptar el valor justo.

COMPRADORES EN MIAMI

En los últimos años el mercado inmobiliario en Miami se ha regido especialmente por los inversionistas internacionales. Según las estadísticas de la Asociación Nacional de Realtors (2017), 61,300 propiedades residenciales fueron adquiridas en Florida por clientes internacionales, lo cual representa el 15% del mercado total del estado de las cuales 72% de las compras se realizaron de contado.

Top 5 de compradores internacionales en Miami-Fort Lauderdale-West Palm Beach 2015-2017:

2015

Venezuela 21%
Argentina 13%
Brasil 12%
Colombia 8%
México 4%

2016

Canadá 13%
Venezuela 21%
Brasil 12%
Argentina 9%
Colombia 8%

2017

Canadá 19%
Brasil 9%
Argentina 8%
Venezuela 8%
Colombia 7%

Durante el 2018, se estiman nuevos mercados en Miami como compradores de China, Turquía y México. Por otro lado, los compradores del Noreste de Estados Unidos muestran un interés importante en el sur de la Florida.

Los nuevos compradores en Miami ven esta ciudad como el paraíso perfecto para pasar sus vacaciones y huir del frío de sus ciudades de origen. Otro motivo por el cual Miami recibe a nuevos compradores estadounidenses es la flexibilidad impositiva que posee el estado de la Florida comparado con muchos otros sectores del resto del país como California, Nueva York, Nueva Jersey, Maryland, Massachusetts e Illinois

REFORMA DE IMPUESTOS

Entre las predicciones del 2018, una de las más relevantes en afectar el mercado inmobiliario es la reforma de impuestos. Adicionalmente, se planea reducir la deducción de intereses hipotecarios de \$ 1 millón a \$ 500,000. Lo cual afectará a los dueños de casa con hipotecas superiores a \$500,000.00 y a los futuros compradores que pensaban tomar beneficios fiscales de dicha deducción de intereses. Por lo tanto, los costos después de impuestos de la propiedad aumentarán para un número considerable de propietarios. La reforma también busca poner fin a los beneficios impositivos por los intereses de hipoteca en las segundas viviendas.

Otra limitante sería que la deducción por los impuestos a la propiedad estatales y locales tendrá un límite de \$10,000.00 lo cual afectará negativamente a los estados con altos impuestos a la propiedad, como California, Connecticut y Nueva York.

La propuesta trae consigo el aumento de los años en los cuales un propietario debe vivir en su residencia principal de 2 a 5 años para poder tener el beneficio de exención de ganancias de capital en la venta de sus propiedades principales.

A pesar de esta reforma que generalmente va a producir cambios dentro del mercado de real estate, debido a las leyes estatales de la Florida, Miami será una de las ciudades menos afectadas y que recibirá a distintos inversionistas de otros estados que quieran aliviar el impacto de esta reforma dentro de sus inversiones.

¿POR QUÉ INVERTIR EN MIAMI?



#1 CARGA
INTERNACIONAL

#2 PASAJEROS
INTERNACIONALES

40+ MILLONES
DE PASAJEROS

200+ VUELOS
INTERNACIONAL A 134 DESTINOS

21+ MILLONES DE
PASAJEROS INTERNACIONALES



MIAMI: CENTRO DE NEGOCIOS

PUERTO DE MIAMI



PROYECTO DEL TÚNEL DE MIAMI

2do MOTOR
ECONÓMICO DEL CONDADO

\$220 MILLONES
EXPANSIÓN Y DRAGADO

5+ MILLONES
PASAJEROS

207.000
EMPLEOS

PUERTOS DE CRUCERO DE LUJO
MÁS POPULARES EN EL MUNDO

1. MIAMI 2. NEW YORK

3. SOUTHAMPTON 4. BARCELONA 5. ISTANBUL



BUQUES TRADICIONALES
4.400 TEUs



BUQUES POST-PANAMAX
12.600 TEUs



SE ESTÁN CONSTRUYENDO BUQUES AÚN MÁS GRANDES
18.000 TEUs

BRIGHTLINE BY ALLABOARD

\$6.4 BILLONES
IMPACTO ECONÓMICO

\$653 MILLONES
INGRESOS FISCALES

10.000+
PUESTOS DE TRABAJO

5.000+
EMPLEOS EN
CONSTRUCCIÓN

100%
CAPITAL PRIVADO

3 MILLONES
DE VEHÍCULOS MENOS EN
LAS CARRETERAS C/AÑO



Servicio de comida
Wi Fi complementario
Comodidad
Conexión con trenes,
puertos y aeropuertos





Santana Sales Group asesores inmobiliarios reconocidos por su trayectoria y dedicación dentro del mundo de bienes raíces en los condados de Miami-Dade y Broward. Practican una visión innovadora y proactiva en el campo de bienes raíces, logrando así destacarse de manera exitosa entre sus competidores.

Con más de 15 años de experiencia combinada en el sector inmobiliario, **Santana Sales Group** va en vanguardia con las actualizaciones del mercado y las nuevas tecnologías, teniendo así una posición favorable al momento de presentarle al cliente distintas opciones y la asesoría acertada al momento de la compra-venta de un inmueble logrando de esa forma una transacción exitosa.

Comprometidos con el bienestar y la satisfacción de sus clientes, quienes pasan a ser amigos, aliados y la fuente principal de negocio, gracias a sus buenas recomendaciones, **Santana Sales Group** le brinda la seguridad que usted necesita para tomar con mayor facilidad la gran decisión de invertir en la Florida.

USA 786.444.7273
VZLA 0212.335.4942
info@santanasalesgroup.com
santanasalesgroup@gmail.com
www.santanasalesgroup.com

Katherina Santana, P.A.
Broker Associate
OFICINA PRINCIPAL
601 Brickell Key Drive Suite 700
Miami, FL 33131

