Maqueli
FLORIDA

Agente en Brasil,
agente en Florida

MAQUELI GEWEHR

CRÉDITOS

Sobre esta edición

Agente en Brasil, agente en Florida.
Minilibro de formación para agentes de bienes raíces brasileños. 1.ª edición, septiembre de 2026.

Autoría: Maqueli Gewehr — agente con licencia en el estado de Florida, certificada por la Harvard University en estrategia de inversión inmobiliaria y creadora del Instituto HousInvest.
Publicación: Maqueli Florida.
Contenido desarrollado para el programa de certificación Maqueli Florida · Instituto HousInvest.

Aviso importante

Este libro es material de **formación profesional**. No es asesoría jurídica, contable, tributaria ni de inversión, y no sustituye a un abogado, un contador (CPA), un *title agent* o un *lender* con licencia.

Las leyes, las tasas, los plazos y los valores oficiales cambian. Todo lo que aparece aquí se levantó en **septiembre de 2026** y debe verificarse en la fuente oficial antes de cualquier decisión. La sección **Fuentes**, al final del libro, dice de dónde sale cada número, trae la ley y el artículo de cada afirmación e indica dónde consultar la versión vigente.

Distingue **ley** de **costumbre de mercado**: comisión, reparto con la brokerage, pago inicial del financiamiento, seguro y condominio son práctica y aparecen aquí como rango, no como regla.

Obtener la licencia de Florida y **tener autorización legal para trabajar en Estados Unidos** son dos cosas distintas. Los temas de inmigración, solo con un abogado de inmigración. Este libro explica la diferencia; no resuelve la visa de nadie.

Los valores en dólares son ejemplos de cálculo, no promesa de retorno.

© 2026 Maqueli Florida. Todos los derechos reservados. Prohibida la reproducción para reventa o para uso en cursos de terceros.

Lo que hay *aquí dentro*

01 Dos profesiones con el mismo nombre **8**
Por qué “corretor” y real estate agent no son el mismo cargo

02 La licencia de Florida, paso a paso **18**
Las cinco etapas, los costos reales y la puerta que nadie comenta

03 El MLS, el motor que Brasil no tiene **27**
Por qué una única base de datos reorganiza todo el mercado

04 Comisión: quién paga y qué cambió **35**
La regla de 2024 que puso de cabeza el mercado estadounidense

05 El contrato y los plazos sagrados **44**
FAR/BAR, effective date y las contingencias que protegen al comprador

06 Del contrato a las llaves, sin cartório **53**
Title company, escrow, seguro de título y el día del closing

07 El dinero del comprador: crédito y cambio **61**
Treinta años de tasa fija, el préstamo para extranjeros y el camino de la remesa

08 El costo de tener: impuesto, seguro y cuotas **69**
Por qué la cuenta mensual de Florida sorprende a quien solo miró el precio

09 Las leyes que no existen aquí **78**
Fair Housing, tipo de representación, anuncios y contacto — lo que te quita la licencia

10 Cultura: cómo compra el estadounidense **87**
Ritmo, etiqueta de visita y los hábitos brasileños que deben quedarse en Brasil

11 Estrategias que funcionan allá **94**
De dónde viene el negocio en Florida y qué hacer con tu ventaja de ser brasileño

12 El brasileño comprando: paso a paso **102**
Desde definir el objetivo hasta la poscompra, para quien va a vivir allí y para quien va a invertir

ANTES Y DESPUÉS DE LOS CAPÍTULOS

· Apertura **5**
Una carta para ti, que ya eres agente · cómo usar este libro

· El próximo paso **111**
La certificación y tu plan de doce meses

· Glosario **115**
56 términos del inglés para tu práctica

· Fuentes **121**
De dónde viene cada número y dónde volver a verificarlo

Una carta para ti, que ya eres agente

Si estás leyendo esto, probablemente ya vendiste propiedades. Ya esperaste una firma, ya perdiste una comisión frente a un colega, ya oíste "lo voy a pensar" cuarenta veces en una semana. Conoces la profesión. Así que déjame decirte lo más útil que aprendí cuando crucé la frontera: **allá no es el mismo trabajo con otro acento. Es otra profesión.**

Llegué creyendo que sí. Pensé que vender una casa era vender una casa, que lo difícil sería el inglés y que lo demás vendría solo. Me tomó unos buenos meses entender que casi todo lo que me daba seguridad en Brasil — la red de contactos, la forma de mostrar una propiedad, la forma de cerrar, hasta la costumbre de resolverlo todo por WhatsApp — o no servía, o me ponía en riesgo de multa y de suspensión de la licencia.

No es que un sistema sea mejor que el otro. Son diseños distintos. El mercado estadounidense se construyó sobre tres cosas que al brasileño le extrañan: **todo por escrito, todo con plazo, todo público**. Eso hace el trabajo más predecible y mucho menos improvisado. También hace el error más caro: allá, un plazo vencido no se arregla con jeitinho brasileño, se pierde dinero.

Este libro es el mapa que yo habría querido recibir. No te enseña a aprobar el examen estatal — eso es el curso de licencia, y explico exactamente cómo funciona en el capítulo dos. Te enseña lo que el examen *no* evalúa: cómo funciona realmente por dentro el mercado de Florida, dónde es lo contrario de Brasil y qué cambia en tu cabeza de vendedor cuando cruzas.

Lo escribí para el agente que hoy está en Brasil y mira hacia Florida con una mezcla de ganas y de duda. Si eres ese agente, quiero que termines estas páginas sabiendo tres cosas: el camino existe, es más largo de lo que prometen los anuncios y es perfectamente posible para quien estudia.

Buena lectura. Y anota tus dudas — te serán útiles en la certificación.

Maqueli Gewehr
ORLANDO, FLORIDA · SEPTIEMBRE DE 2026

Cómo usar este libro

Son doce capítulos, y todos siguen siempre la misma estructura, a propósito: es la misma de un módulo de curso, para que te vayas acostumbrando al ritmo de estudio de la certificación. Son cuatro partes.

1. **Apertura** — el número del capítulo y la lista de lo que trae. Lee esa lista primero; es el índice de tu memoria.
2. **El texto** — la explicación, siempre comparando Brasil y Florida lado a lado, con recuadros de atención y cajas de vocabulario. Los términos en inglés aparecen en cursiva y todos están reunidos en el glosario, al final del libro.
3. **El infográfico** — una página entera que resume el capítulo en forma visual. Es la página que vas a querer repasar antes del examen, y la que mejor funciona para explicarle algo a un cliente.
4. **En resumen** — los puntos que debes llevarte del capítulo, numerados. Si solo tienes diez minutos, lee la apertura y esta página. Es también la mejor base para responder los exámenes de los módulos de la certificación.

Una recomendación de lectura: no te saltes los capítulos de ley. Sé que la parte de contratos, plazos e impuestos es la menos atractiva. Es también la que separa al agente que dura del agente que recibe una amonestación en el primer año.

Y un pedido de honestidad, que voy a repetir varias veces: cuando no sepas, di que no sabes y ve a buscar la respuesta. En Florida, "lo voy a confirmar y te respondo hoy" es una respuesta profesional. Adivinar es una infracción.

Dos profesiones con el *mismo nombre*

Por qué “corretor” y real estate agent no son el mismo cargo

EN ESTE CAPÍTULO

- Lo que la ley llama corretor en cada país
- Los tres niveles de licencia de Florida
- Por qué allá nadie trabaja solo
- Realtor no es sinónimo de corretor
- Cómo te pagan y cómo te cobran impuestos
- La diferencia entre tener licencia y poder trabajar

Lo primero que confunde al agente brasileño que mira hacia Florida es un problema de traducción. Cuando alguien dice *real estate agent*, el diccionario devuelve "corretor de imóveis", el nombre de la profesión en Brasil. Parece la misma profesión. No lo es. El nombre es el mismo, el trabajo del día a día hasta se parece, pero el diseño jurídico que hay detrás es completamente distinto — y esa diferencia explica casi todo lo que viene en los próximos capítulos.

En Brasil, la profesión está regulada por la Lei 6.530, de 1978, que en su artículo 2.º hace el ejercicio exclusivo de quien tiene el título de **Técnico em Transações Imobiliárias** (técnico en transacciones inmobiliarias) y está inscrito en el consejo regional — y el COFECI acepta también las carreras superiores del área: la tecnología en Negócios Imobiliários y la licenciatura en Ciências Imobiliárias. Haces el curso, te inscribes en el CRECI de tu estado y, desde ese momento, **eres un profesional autónomo completo**. Puedes armar tu cartera, anunciar en tu nombre, atender directamente, cobrar la comisión al cliente y trabajar solo el resto de tu carrera, sin rendirle cuentas a nadie más que al consejo. La inmobiliaria, cuando existe, es una elección tuya — una alianza comercial, no una exigencia de la ley.

En Florida, eso es imposible.

Tienes licencia, pero no eres independiente

Florida emite las licencias inmobiliarias a través del DBPR — el *Department of Business and Professional Regulation* — y la FREC, la *Florida Real Estate Commission*, escribe y aplica las reglas. Todo está en el capítulo 475 de los *Florida Statutes*. De ahí sale la respuesta a cualquier duda de "puedo o no puedo".

Existen tres niveles de licencia, y la diferencia entre ellos no es de estatus. Es de poder legal:

LOS TRES NIVELES DE LICENCIA

Sales associate — la licencia de entrada. Puede listar propiedades, representar a comprador y vendedor, negociar, redactar ofertas y conducir el negocio completo. No puede trabajar por cuenta propia: la licencia solo funciona registrada bajo un *broker*.

Broker associate — ya cumplió los requisitos de *broker*, pero eligió seguir bajo otra *brokerage*. Tiene el conocimiento, no tiene la responsabilidad de mando.

Broker — el responsable legal. Abre la *brokerage*, responde por los licenciados registrados bajo él y responde ante la FREC cuando alguien del equipo comete un error. Cuando custodia dinero de terceros, es quien mantiene la cuenta de custodia, el *escrow account* — pero la *brokerage* que no guarda fondos de nadie no tiene por qué tener una: en la mayoría de los negocios el depósito queda con la *title company* o con un abogado.

Fíjate en lo que esto significa en la práctica: **en Florida, el agente recién licenciado no existe por sí solo**. En el momento en que apruebas el examen, tu licencia queda inactiva. Solo se activa cuando un *broker* te acepta y registra tu vínculo en el DBPR. Si mañana ese *broker* te desvincula, tu licencia vuelve a quedar inactiva ese mismo día. Sigues con licencia; no puedes trabajar.

EL ERROR QUE SALE CARO

El dinero sigue la misma lógica, y está escrito en la ley. El artículo 475.42 de los *Florida Statutes* dice que el *sales associate* **no puede recibir ningún dinero ligado a una transacción inmobiliaria salvo en nombre de su empleador y con el consentimiento expreso de este**. Nada de que el cliente te pague directo, nada de repartir comisión por fuera con el colega amigo, nada de recibir una "ayuda" de una constructora sin pasar por el *broker*. Eso, en Brasil, es rutina en muchos lugares. En Florida es una violación de la ley de licencias, con multa y suspensión.

Realtor no quiere decir corretor

Otra confusión común, y conviene aclararla desde ya porque aparece en el examen: *Realtor*® no es la traducción de corretor. Es una marca registrada. Significa que ese profesional es **miembro de la NAR**, la *National Association of Realtors*, y que aceptó seguir el código de ética de la asociación, que es más exigente que la ley estatal en varios puntos.

Se puede tener licencia en Florida sin ser nunca *Realtor*. En la práctica, casi nadie lo hace: el acceso al MLS — el sistema de listings que conocerás en el capítulo 3 — suele venir junto con la afiliación a la asociación local. Entonces la cuenta es esta: la licencia viene del estado y te da el derecho de trabajar; la asociación viene de la iniciativa privada y te da las herramientas y el acceso.

Cómo te pagan (y por qué eso lo cambia todo)

Esta es la diferencia que más sorprende al brasileño desprevenido. Salvo una rara excepción, el agente en Florida es *independent contractor*. No es empleado de la *brokerage*. No tiene salario, no tiene vacaciones, no tiene decimotercer sueldo, no tiene seguro médico pagado, no tiene impuesto retenido en la fuente.

En su lugar, acuerdas con la *brokerage* un **reparto de comisión** — el *split*. Empieza en 70/30 en las primeras transacciones, pasa a 80/20 y se fija en **90/10 a tu favor** — 90% para ti, 10% para la *brokerage*. Esto no es un arreglo informal: el artículo 3508 del código tributario estadounidense trata al agente con licencia como ***statutory nonemployee***, siempre que la remuneración provenga de la producción y exista un contrato escrito que diga que no es empleado. Al final del año, la *brokerage* emite un formulario 1099 que le informa al gobierno cuánto te pagó, y **tú** eres responsable del impuesto federal y del *self-employment tax*, que cubre la jubilación y la salud pública estadounidenses. Nadie guarda ese dinero por ti.

APARTA DESDE LA PRIMERA COMISIÓN

El agente experimentado en Florida separa entre 25% y 30% de cada comisión recibida en una cuenta que no se toca, para el impuesto. Quien no lo hace descubre la cuenta en abril del año siguiente, con intereses. No es opcional, y no existe un pago en cuotas amable.

La palabra "exclusividad" pesa distinto

En Brasil, la exclusividad es una preferencia: buena cuando se consigue, prescindible cuando el cliente se resiste. Muchas propiedades circulan con cinco agentes a la vez, cada uno con una foto distinta y un precio un poco distinto, y gana quien llega primero.

En Florida, el estándar es el contrario. El vendedor firma un *listing agreement* con **una** *brokerage*, por un plazo determinado. Esa *brokerage* es la dueña del anuncio, pone la propiedad en el MLS y, a partir de ahí, todos los demás agentes del mercado pueden traer comprador — de forma organizada, con reglas de acceso, de visita y de oferta. Nadie compite anunciando la misma propiedad: todos colaboran dentro de un solo anuncio.

Es una inversión importante. En Brasil, tu valor muchas veces está en **tener la propiedad**. En Florida, tu valor está en **representar a la persona**.

EN BRASIL	EN FLORIDA
CRECI estatal, profesional autónomo desde el primer día	Licencia del DBPR, obligatoriamente vinculada a un *broker*
Puede recibir comisión directo del cliente	Solo puede cobrar de su propia *brokerage*
El vínculo puede ser CLT (empleado formal) o autónomo	Casi siempre *independent contractor*, con 1099 e impuesto por cuenta propia
La exclusividad es la excepción	El contrato de exclusividad es el estándar del mercado
Varios agentes anuncian la misma propiedad	Un anuncio, una *brokerage*, cooperación entre todas

Tener la licencia y poder trabajar son cosas separadas

Termino el capítulo con la parte que a nadie le gusta oír, y que prefiero decirte en la página diez a que la descubras después de haber gastado dinero.

Florida **no exige ciudadanía ni residencia estadounidense** para emitir una licencia inmobiliaria. Un brasileño que vive en Brasil puede, en teoría, hacer el curso, aprobar el examen y obtener la licencia del estado.

Sin embargo, obtener la licencia no crea el derecho a trabajar en Estados Unidos. Ejercer la profesión y recibir comisión es una actividad remunerada, y la actividad remunerada depende de tu situación migratoria — que es materia federal, no estatal, y no tiene nada que ver con la FREC. Un turista con visa B1/B2 no trabaja. Punto.

SEPARA LAS DOS PREGUNTAS

"¿Puedo sacar la licencia?" y "¿puedo trabajar con ella?" tienen respuestas distintas y vienen de lugares distintos. La primera es con el DBPR. La segunda es con un abogado de inmigración. Cualquiera que te venda las dos juntas, como si fueran una sola, está simplificando algo que te va a costar caro. En el capítulo 2 detallo el camino completo, con honestidad.

INFOGRAFÍA

La misma palabra, dos cargos distintos

Lo que cambia entre ser corretor en Brasil y tener licencia en Florida — de la jerarquía al recibo de pago.

BRASIL	FLORIDA
Corretor con CRECI Autónomo pleno desde el primer día	**Sales associate** Entrada · nunca actúa solo
Inmobiliaria Alianza opcional, elección comercial	**Broker associate** Calificado, pero bajo otra brokerage
Responsable técnico Exigido para la persona jurídica	**Broker** Abre brokerage · responde por el equipo · guarda el escrow

LO QUE VALE EN BRASIL	LO QUE VALE EN FLORIDA
QUIÉN TE PAGA Cliente, inmobiliaria o constructora	QUIÉN TE PAGA Solo tu brokerage, nunca el cliente
VÍNCULO CLT o autónomo, según las partes	VÍNCULO Independent contractor · formulario 1099
IMPUESTO Retenido o pagado según el vínculo	IMPUESTO Por tu cuenta · guardar 25% a 30% de cada comisión
ANUNCIO A nombre del agente, varios por propiedad	ANUNCIO Un listing por propiedad, siempre con el nombre de la brokerage

La regla de oro: en Brasil el corretor es la empresa; en Florida el agente es un profesional con licencia que opera dentro de una empresa. Toda la ley del capítulo 475 nace de ahí.

LEI 6.530/1978, ARTS. 2.º Y 3.º (BRASIL) · FLORIDA STATUTES 475.01, 475.42 Y 26 U.S.C. §3508 (EE. UU.) · SEPTIEMBRE DE 2026

En *resumen*

01 **"Corretor" y *real estate agent* no son el mismo cargo.** El nombre se traduce; el diseño jurídico, no.

02 En Brasil, el CRECI te hace **autónomo pleno** desde el primer día, con libertad para actuar y cobrar solo.

03 En Florida, quien emite la licencia es el **DBPR** y quien escribe las reglas es la **FREC**, dentro del capítulo 475 de los *Florida Statutes*.

04 Son tres niveles: ***sales associate***, ***broker associate*** y ***broker***. Solo el *broker* abre una *brokerage* y custodia dinero de terceros.

05 **Nadie trabaja solo.** Sin un vínculo registrado con un *broker*, tu licencia queda inactiva — aunque esté al día.

06 **Solo puede pagarte tu brokerage.** Recibir directo del cliente o repartir comisión por fuera es una infracción de la ley de licencias.

07 ***Realtor*** no quiere decir corretor: es quien se afilia a la NAR y acepta su código de ética. La licencia es obligatoria; la afiliación, no.

08 El agente es ***independent contractor***: sin salario, sin retención en la fuente, con 1099 al final del año e impuesto por cuenta propia.

09 **La exclusividad es el estándar allá.** Un anuncio por propiedad, una *brokerage* dueña de él y la cooperación de todo el mercado en torno a él.

10 **Tener licencia ≠ poder trabajar.** La licencia es un asunto estatal; la autorización de trabajo es un asunto federal de inmigración.

> *Si te llevas una sola frase de este capítulo: en Florida la licencia es del estado, pero el derecho de ejercerla queda en manos de tu broker.*

La licencia de Florida, *paso a paso*

Las cinco etapas, los costos reales y la puerta que nadie comenta

EN ESTE CAPÍTULO

- Los requisitos de entrada de verdad
- El curso de 63 horas y el examen de la escuela
- La solicitud al DBPR y las huellas digitales
- El examen estatal y la nota de corte
- Por qué la licencia nace inactiva
- Lo que el CRECI no transfiere

El camino hasta la licencia de Florida es corto y está bien documentado. Cualquier persona puede entenderlo en diez minutos. Lo que vuelve confuso el tema es que mucha gente mezcla dos preguntas distintas — "¿cuáles son las etapas?" y "¿puedo cumplirlas todas?" — y vende la primera como si respondiera la segunda. Vamos a separarlas.

Las cinco etapas

Uno — cumplir los requisitos de entrada. Tener 18 años o más, haber terminado la escuela secundaria o su equivalente y presentar un **número de Seguro Social estadounidense**, el *Social Security Number*. Florida no exige ciudadanía estadounidense y no exige residencia en el estado. Exige el SSN: el artículo 455.213 de los *Florida Statutes* dice que la solicitud de licencia "debe incluir el número de Seguro Social del solicitante", y **el ITIN no se acepta en su lugar**. Vuelvo a este punto al final del capítulo, porque es la verdadera puerta.

Dos — hacer el curso de 63 horas, llamado *FREC Course I*, en una escuela autorizada por el estado. Existe presencial y en línea, y el curso en línea se acepta con normalidad. Al final haces el examen de la propia escuela: 100 preguntas, con aprobación en 70%. Ese examen no es el estatal; es la llave que te libera el derecho a agendar el estatal. El certificado del curso vale por dos años.

Tres — solicitar la licencia al DBPR con el formulario *RE 1* y pagar la tarifa de inscripción, de **US$ 83.75**. En el mismo período te tomas las huellas digitales electrónicas — el *Livescan* — con un proveedor acreditado, usando el número ORI del departamento, FL920010Z. Cuesta entre US$ 50 y US$ 80 según el proveedor. Las huellas van a la verificación de antecedentes.

Cuatro — aprobar el examen estatal, administrado por Pearson VUE. Son 100 preguntas de opción múltiple, tres horas y media, y la nota de corte es de **75 aciertos sobre 100**. La tarifa es de **US$ 36.75** por intento y no hay límite de intentos — cada uno se paga de nuevo. Evalúa ley de licencias, contratos, avalúo, financiamiento, matemática inmobiliaria y reglas federales.

Cinco — activar la licencia con un *broker*. Esta es la etapa que el brasileño no espera, y es la más importante del capítulo.

> **LA LICENCIA NACE INACTIVA**
>
> Apruebas el examen y recibes la licencia. Llega **inactiva**. No es un castigo ni burocracia: es el diseño de la ley. Sin un *broker* que te acepte y registre tu vínculo en el DBPR, tienes una licencia válida con la que no puedes hacer absolutamente nada — no puedes listar, no puedes mostrar, no puedes cobrar. Buscar una *brokerage* no es el paso siguiente a la licencia. Es parte de ella.

Después de la licencia, el reloj sigue corriendo

Dos plazos que tumban a gente todos los años:

La **educación posterior a la licencia** (*post-licensing*) es de 45 horas para el *sales associate* — 60 para quien ya entra como *broker* — y debe completarse **antes de la primera renovación**, que cae

entre 18 y 24 meses después, según la fecha en que te licenciaste. El artículo 475.17(2) no se anda con rodeos: la licencia de quien no cumple se **considera nula** (*null and void*), y la única salida es rehacer el curso de 63 horas y el examen estatal desde cero. Es el error más caro del primer año de carrera.

Después de eso entra la **educación continua**: 14 horas cada dos años, divididas por la regla 61J2-3.009 en **3 horas de ley, 3 de ética y práctica profesional y 8 de especialización**. Esta parte es rutina y nadie la pierde.

CUÁNTO CUESTA, SUMANDO TODO

Curso de 63 horas, entre US$ 100 y US$ 500 según la escuela · tarifa del DBPR, US$ 83.75 · huellas digitales, de US$ 50 a US$ 80 · examen estatal, US$ 36.75 por intento. Según el cálculo de la propia Florida Realtors, el efectivo inicial queda entre **US$ 270 y US$ 665**. Después vienen los costos de operar: la afiliación a la asociación y al MLS y el seguro de errores y omisiones. Suma de US$ 1,000 a US$ 2,500 en el primer año, y planea seis meses sin comisión — el ciclo de una venta, del primer contacto al pago, rara vez es corto.

Lo que tu CRECI transfiere para allá

Casi nada — pero no es "nada", y la diferencia importa para quien ya tiene camino recorrido. Florida tiene acuerdos de reconocimiento mutuo con un puñado de otros estados, que permiten un examen reducido. **No existe acuerdo con Brasil**, ni con el COFECI, ni con ningún consejo extranjero: años de CRECI no te eximen ni de una hora del curso de 63 horas ni de una pregunta del examen estatal.

Lo que sí existe es una puerta más adelante. Para solicitar la licencia de ***broker*** — el nivel que abre una *brokerage* —, Florida exige experiencia, y el artículo 475.17(2)(b) acepta, entre las formas de cumplirla, haber tenido una **licencia válida de agente por al menos 24 meses en los últimos 5 años en una jurisdicción extranjera**. Un CRECI activo y comprobado puede, por tanto, contar como experiencia en esa etapa.

> **NO CONFUNDAS LAS DOS COSAS**
>
> Esto **no** acorta el camino de entrada. Sigues haciendo el curso, el examen y el vínculo con una *brokerage* como cualquier otra persona. El CRECI puede valer más adelante, cuando pidas la licencia de *broker*, y aun así depende del análisis documental del DBPR y del cumplimiento de todo lo demás — incluido el curso de *broker*. Confirma tu situación con el departamento antes de contar con ello.

Desde el punto de vista práctico, sin embargo, tu experiencia transfiere muchas cosas: lectura del cliente, negociación, resiliencia, tolerancia al "no", disciplina de prospección. Es lo que este libro llama mercado, y es lo que el examen estatal no mide.

EN BRASIL	EN FLORIDA
Curso de Técnico em Transações Imobiliárias	63 horas de *FREC Course I*
Registro en el CRECI del estado	Licencia del DBPR, activada por un *broker*
Sin examen estatal unificado	Examen de Pearson VUE, 100 preguntas, corte en 75%
Sin exigencia de actualización federal	45 h de poslicencia + 14 h cada 2 años
Actúa de inmediato tras el registro	La licencia nace inactiva hasta que se registre el vínculo

La puerta de la que nadie habla

Ahora la parte honesta, y mereces oírla antes de gastar dinero.

El SSN no es un número que se pida por internet. Lo emite la Seguridad Social estadounidense a quien tiene ciudadanía, residencia permanente o **un estatus migratorio que autorice a trabajar**. El ITIN — ese número de contribuyente que el inversionista brasileño saca para declarar el impuesto sobre el alquiler — **no sustituye al SSN** en esta solicitud. Por eso, en la práctica, la licencia de Florida no está a un clic de distancia de quien vive en Brasil con visa de turista.

Eso no cierra la puerta. Cambia el orden de las cosas. El camino realista suele ser este: primero se resuelve la situación migratoria, con un abogado de inmigración; con ella resuelta viene el SSN; con el SSN, el curso, el examen y la licencia. Quien invierte ese orden paga el curso y se atasca en la etapa tres.

DÓNDE ENTRA LA CERTIFICACIÓN

Es justamente por ese desfase que existe la **Certificación Maqueli Florida · HousInvest**. No emite licencia estatal — ninguna institución privada la emite, tampoco en Estados Unidos. Lo que hace es lo que el tiempo de espera permite hacer: formarte en el mercado real de Florida, en el vocabulario, en los contratos, en las cuentas y en el comportamiento del cliente, con un diploma que acredita esa formación. Cuando salga tu SSN, no empiezas de cero: ya entiendes el mercado y solo necesitas la ley del examen. Quien estudia durante la espera llega listo. Quien espera, solo espera.

De la inscripción a la primera comisión

Cinco etapas, su costo y los dos plazos que anulan la licencia.

1. **Requisitos de entrada**
   18 años · secundaria · SSN estadounidense — el ITIN no se acepta
   SIN CIUDADANÍA EXIGIDA

2. **Curso de 63 horas (FREC Course I)**
   Escuela autorizada, presencial o en línea · examen de la escuela con 70%
   US$ 100 A 500 · EL CERTIFICADO VALE 2 AÑOS

3. **Solicitud al DBPR + huellas digitales**
   Formulario RE 1 y Livescan con el ORI FL920010Z
   US$ 83.75 + US$ 50 A 80

4. **Examen estatal (Pearson VUE)**
   100 preguntas · 3 h 30 · aprobación con 75 aciertos · intentos ilimitados
   US$ 36.75 POR INTENTO

5. **Activación con un broker**
   La licencia llega inactiva y solo funciona con el vínculo registrado
   SIN BROKER, SIN TRABAJO

Curso de 63 horas	**US$ 100 – 500**
Tarifa del DBPR (RE 1)	**US$ 83.75**
Huellas digitales · Livescan	**US$ 50 – 80**
Examen estatal, por intento	**US$ 36.75**
Efectivo para llegar a la licencia	**US$ 270 – 665**

45 h
Poslicencia antes de la 1.ª renovación (60 h para broker). ¿Se te pasó? Licencia anulada: todo de nuevo.

3+3+8
Las 14 horas de educación continua cada 2 años: ley, ética y especialización.

FLORIDA STATUTES 455.213 Y 475.17 · REGLA 61J2-3.009 · DBPR · FLORIDA REALTORS, VALORES DE SEPTIEMBRE DE 2026

En *resumen*

01 Son **cinco etapas**: requisitos, curso de 63 horas, solicitud al DBPR, examen estatal y activación con un *broker*.

02 Entrada: **18 años, secundaria y SSN**. No se exige ciudadanía ni residencia en Florida.

03 **El ITIN no sustituye al SSN** — la exigencia está en el artículo 455.213 de los *Florida Statutes* y no tiene excepción.

04 El ***FREC Course I*** tiene 63 horas, vale dos años y termina con un examen de la escuela, con aprobación en 70%.

05 El **examen estatal** es de Pearson VUE: 100 preguntas, 3 h 30, corte en **75 aciertos**, intentos ilimitados a US$ 36.75.

06 **La licencia nace inactiva.** Encontrar una brokerage no es el paso siguiente: es parte del proceso de licenciarse.

07 **45 horas de poslicencia** antes de la primera renovación (60 para *broker*). Si pierdes el plazo, la licencia se anula y todo empieza de cero.

08 Después, **14 horas de educación continua cada dos años**: 3 de ley, 3 de ética y 8 de especialización.

09 **El CRECI no acorta la entrada:** sin reciprocidad, el curso y el examen son obligatorios igual.

10 Pero una licencia de agente en el exterior por **24 meses en los últimos 5 años** puede contar como **experiencia** para solicitar la licencia de *broker* (art. 475.17(2)(b)).

11 El efectivo hasta la licencia queda entre **US$ 270 y US$ 665**; el primer año completo pide de US$ 1,000 a US$ 2,500 y meses sin comisión.

> *El curso de 63 horas es el tramo fácil del camino. El SSN es el tramo que decide el cronograma — por eso es lo primero que hay que resolver, no lo último.*

El MLS, el motor que *Brasil no tiene*

Por qué una única base de datos reorganiza todo el mercado

EN ESTE CAPÍTULO

- Qué es el MLS y quién entra
- El listing exclusivo y la cooperación
- Los datos que allá son públicos y acá son secretos
- Los status de un anuncio
- Días en el mercado e historial de precio
- Por qué tu venta cambia de argumento

Si pudiera explicar el mercado estadounidense con una sola palabra, sería esta: MLS. Es la pieza que, por sí sola, explica por qué la venta allá es menos improvisada, por qué el agente no necesita esconder información y por qué la conversación con el cliente ocurre en otro nivel.

Multiple Listing Service es una base de datos cooperativa, mantenida por las asociaciones de agentes. **No es nacional**: cada región tiene la suya, y en Florida el agente suele tener acceso a más de una. El acceso viene con la afiliación a la asociación local, cuesta algunos cientos de dólares al año y es solo para licenciados. Es ahí donde entra la inmensa mayoría de las propiedades en venta, con reglas de plazo, de contenido y de comportamiento que todos firmaron.

Un listing, un dueño, todo el mercado trabajando

El ciclo empieza con el *listing agreement*: el contrato entre el vendedor y **una** *brokerage*, con plazo, precio de venta pedido y condiciones. Desde la firma, esa *brokerage* es la responsable del anuncio — quien fotografía, quien describe, quien administra las visitas, quien presenta las ofertas.

En lugar de convertirse en un monopolio, ocurre lo contrario. La propiedad entra al MLS y queda disponible para que **todos los agentes de la región** traigan compradores. Quien lista es el *listing agent*, quien trae al comprador es el *buyer's agent*, y los dos trabajan en lados opuestos de la misma mesa con reglas claras.

Compáralo con Brasil. Allá, que cinco agentes anuncien la misma propiedad es normal — cada uno con una foto peor, un texto distinto y a veces un precio distinto. El comprador no sabe en quién confiar,

el vendedor pierde el control de su propia narrativa y el agente gasta la mitad de la energía defendiendo territorio en vez de vender. Una propiedad que aparece cinco veces a precios distintos ya nace desvalorizada, porque el mercado lo lee como prisa.

LA INVERSIÓN DEL VALOR

En Brasil, buena parte del valor del agente está en **tener la propiedad** en su cartera. En Florida, como todos lo ven todo, tener no vale nada — todos tienen. El valor está en **representar bien a la persona**: saber leer los datos, fijar precios, negociar, cumplir plazos. Es una profesión de consultoría, no de posesión de inventario.

Lo que allá es público y acá es secreto

Esta es la diferencia que más impacta al agente brasileño. En el MLS, de cada propiedad ves:

- el **precio de cierre** de todo lo que ya se vendió en la región, con fecha;
- el **historial de precio** del anuncio actual, con cada reducción y cuándo se hizo;
- los **días en el mercado**, el *DOM*, que cuentan hace cuánto tiempo está a la venta;
- impuesto, metraje oficial, año de construcción, cuota de condominio, cuántas veces cambió de dueño;
- si ya entró y salió del mercado antes, y cuántas veces.

En Brasil, el precio de cierre es información de trastienda. Te enteras por relaciones, y el mercado se mueve a oscuras. En Florida,

el agente de dos años de carrera y el de veinte miran exactamente los mismos números.

Esto no disminuye tu papel — lo cambia. Dejas de ser dueño de la información y pasas a ser **su traductor**. Cualquier cliente abre Zillow; casi ninguno sabe que dos casas del mismo precio en la misma calle pueden tener diez años de diferencia en el techo, un seguro que cuesta el doble y una cuota de condominio a punto de subir.

Los status de un anuncio

Conviene memorizarlos, porque caen en el examen y porque son el lenguaje del día a día:

LOS CINCO STATUS QUE VAS A USAR

Active — a la venta, aceptando ofertas. ***Pending*** — tiene contrato aceptado y las contingencias ya cayeron; el negocio va camino al cierre. ***Active under contract*** o ***contingent*** — tiene contrato aceptado, pero aún depende de algo: inspección, financiamiento, avalúo o la venta de la propiedad del comprador. ***Sold*** — cerrado y registrado, con el valor real a la vista. ***Withdrawn*** y ***expired*** — salió del mercado por decisión del vendedor o por vencimiento del plazo del contrato.

Los plazos del MLS se toman en serio: suele haber una ventana corta, de uno a dos días hábiles, para ingresar una propiedad nueva o para cambiar el status después de un contrato aceptado. Retrasarse genera multa — y la multa es de la *brokerage*, lo que significa que tu *broker* se va a enterar.

LO QUE NO SE HACE EN EL MLS

Anunciar una propiedad sin contrato firmado con el vendedor. Dejar el status equivocado después de aceptar una oferta. Poner un contacto personal en el campo de descripción pública. Fotos con personas, con el letrero de otra *brokerage* o con un montaje que no corresponde a la propiedad. Todo eso es infracción de las reglas del MLS — y varias también son infracción de la ley de licencias.

Los días en el mercado cuentan una historia

El DOM es el número que el brasileño más subestima. En Estados Unidos se lee como una señal. Una propiedad con siete días en el mercado despierta urgencia; la misma propiedad con ciento veinte días y dos reducciones de precio despierta una pregunta: ¿qué tiene de malo?

Por eso, en Florida, **entrar con el precio equivocado sale caro de verdad**. En Brasil, cuando la propiedad no se vende, se publica en otro portal y el reloj parece reiniciarse. Allá no se reinicia: el historial se queda, y retirar el anuncio para volver a publicarlo después suele ser visible y mal visto.

Es la razón por la que el agente estadounidense invierte tanto tiempo en el CMA — el análisis comparativo de mercado — **antes** de listar. No es perfeccionismo. Es que la primera semana de anuncio es el activo más valioso de la propiedad, y no vuelve.

LADO A LADO

EN BRASIL	EN FLORIDA
Varios agentes, varios anuncios de la misma propiedad	Un *listing*, una *brokerage*, cooperación de todas
El precio de cierre es información privada	El precio de cierre es público en el MLS, con fecha
Los días en el mercado son invisibles	El *DOM* y el historial de reducciones están a la vista
El anuncio puede “reiniciarse” cambiando de portal	El historial sigue a la propiedad y no se borra
Valor del agente: tener la propiedad	Valor del agente: representar y traducir datos

INFOGRAFÍA

La vida de una propiedad dentro del MLS

El camino de un listing, los datos que quedan visibles para todos y lo que el agente brasileño nunca tuvo en la mano.

ACTIVE	CONTINGENT	PENDING	SOLD
A la venta, recibiendo ofertas y visitas	Oferta aceptada, aún dependiendo de inspección, avalúo o crédito	Contingencias vencidas, rumbo al cierre	Cerrado y registrado, con el valor real a la vista

Fuera de la línea: **withdrawn**, cuando el vendedor la retira del mercado, y **expired**, cuando vence el plazo del listing. Los dos quedan en el historial de la propiedad.

LO QUE VES EN BRASIL	LO QUE VES EN EL MLS
PRECIO El precio pedido de hoy, en cada portal	**PRECIO** Pedido, historial de reducciones y el valor de cierre de todo lo que se vendió cerca
TIEMPO No se sabe hace cuánto está a la venta	**TIEMPO** Días en el mercado contados, y cuántas veces ya entró y salió
PROPIEDAD Metraje y descripción informados por quien anuncia	**PROPIEDAD** Metraje oficial, año, impuesto, cuota de condominio, dueños anteriores

La consecuencia práctica: como el precio es público, la conversación deja de ser sobre información privilegiada y pasa a ser sobre lectura. Tu diferencial no es lo que tú sabes y el cliente no — es lo que tú entiendes y él no.

REGLAS DE MLS DE LAS ASOCIACIONES DE FLORIDA · NAR · PRÁCTICAS VIGENTES EN SEPTIEMBRE DE 2026

En *resumen*

01 El **MLS** es una base de datos cooperativa de las asociaciones, **regional y solo para licenciados**.

02 Todo empieza en el ***listing agreement***: un contrato, una *brokerage* responsable, plazo y precio definidos.

03 Un listing, **cooperación de todo el mercado**: quien lista es el *listing agent*, quien trae al comprador es el *buyer's agent*.

04 **El precio de cierre es público** en el MLS, con fecha — en Brasil es información de trastienda.

05 Los **días en el mercado** y cada reducción de precio quedan visibles y siguen a la propiedad; cambiar de portal no reinicia el reloj.

06 Los status: ***active***, ***contingent***, ***pending***, ***sold***, ***withdrawn*** y ***expired***.

07 **Los plazos del MLS tienen multa**: en general uno a dos días hábiles para ingresar o cambiar el status.

08 Anunciar sin contrato firmado, equivocar el status o poner un contacto personal en la descripción pública son **infracciones**.

09 Como todos ven los mismos datos, el valor del agente migra de **tener la propiedad** a **traducir los números**.

10 Por eso el **CMA** va antes de listar: la primera semana de anuncio es el activo más valioso de la propiedad.

> *El MLS no es un portal de anuncios. Es un contrato colectivo de transparencia — y es lo que vuelve predecible al mercado estadounidense.*

Comisión: quién paga y *qué cambió*

La regla de 2024 que puso de cabeza el mercado estadounidense

EN ESTE CAPÍTULO

- Cómo funciona la comisión en los dos países
- El acuerdo de la NAR y la fecha que lo cambió todo
- El contrato obligatorio con el comprador
- El split con tu brokerage
- La ruta del dinero hasta tu cuenta
- Por qué allá la tabla de comisiones es ilegal

Toda conversación sobre la carrera en Florida llega hasta aquí: cuánto se gana y quién paga. La respuesta cambió en agosto de 2024, y mucho del material que circula en portugués todavía repite el modelo antiguo. Vamos a lo que vale hoy.

En Brasil, la costumbre del mercado gira en torno a 6% en propiedades urbanas, el valor sale del vendedor y el derecho a recibirlo nace cuando el agente acerca a las partes y el negocio se concreta — está en el Código Civil, artículos 722 a 729. Cuando dos agentes se reparten la comisión, es por acuerdo entre ellos, caso por caso.

Una advertencia, porque mucho material antiguo todavía lo repite mal: **las tablas de honorarios de los CRECI ya no son obligatorias**. El 14 de marzo de 2018, el CADE (el organismo antimonopolio brasileño) homologó un acuerdo con el COFECI y los consejos regionales que revocó todas las tablas con valores mínimos y máximos de corretaje y obligó al sistema a montar un programa de cumplimiento en materia de competencia. Lo que quedó tiene carácter **solo referencial**, y el porcentaje se negocia libremente. O sea: en este punto específico, Brasil y Florida llegaron al mismo lugar por caminos distintos.

En Florida, tres cosas son distintas desde siempre. La primera: **la comisión es siempre negociable, por ley**. Ninguna asociación puede sugerir un porcentaje; pactar precios entre competidores es una infracción de la ley antimonopolio, con consecuencias serias. La segunda: la comisión **no se le paga al agente**, sino a las *brokerages*, en el cierre, a través de la empresa que conduce el *closing*. La tercera: lo que llega hasta ti es lo que queda después del *split* acordado con tu *brokerage*.

El acuerdo de la NAR y la fecha que separó dos mundos

Hasta 2024, el vendedor contrataba a la *brokerage* que listaba la propiedad y, en el propio MLS, esa *brokerage* publicaba cuánto le pagaría al agente que trajera al comprador. Era práctico, era visible y, en los hechos, se había vuelto un estándar de mercado — lo que le valió a la NAR una demanda de miles de millones y un acuerdo.

Desde el **17 de agosto de 2024**, rigen dos reglas nuevas:

> **LAS DOS REGLAS QUE DEBES SABER DE MEMORIA**
>
> **Uno — ninguna oferta de comisión dentro del MLS.** Ningún campo, ninguna observación pública o privada puede decir cuánto va a recibir el lado del comprador.
>
> **Dos — contrato escrito con el comprador antes de acompañarlo a una visita**, que diga exactamente cuánto va a recibir ese agente.

En la primera, el vendedor todavía puede ofrecer un pago al lado del comprador; lo único es que la negociación no ocurre dentro del MLS.

En la segunda, el valor debe ser fijo o un porcentaje determinado — "US$ 9,000" o "2.5%". Los rangos del tipo "entre 2% y 3%" no valen, y el agente no puede recibir más de lo que está escrito ahí, venga el dinero de donde venga. La regla alcanza incluso a la visita guiada en vivo por video.

Fíjate en la expresión **trabajar con**: es el límite de la regla, y la propia NAR señala dos situaciones que quedan fuera. Quien entra solo a un *open house* no firma nada por eso. Y quien visita acompañado del agente que representa **al vendedor** tampoco —

porque ahí el profesional está al servicio del otro lado. La obligación nace cuando empiezas a prestarle servicio al comprador: seleccionar propiedades, agendar visitas, orientar la oferta. Para el agente brasileño, la segunda regla es la más extraña. En Brasil se muestra una propiedad a cualquier persona que llame. En Florida, mostrar sin contrato firmado pasó a ser, al mismo tiempo, un riesgo de no cobrar y un problema de cumplimiento con tu *broker*.

En la práctica, el dinero sigue viniendo de lugares parecidos: el vendedor ofrece una **concesión** que cubre el lado del comprador, el agente del *listing* lo negocia por fuera del MLS, o el propio comprador paga la diferencia. Lo que se acabó fue el automatismo. Hoy el agente del comprador necesita **explicar y defender su propio valor** antes de trabajar, y eso profesionalizó el mercado — después de asustar a todo el mundo por unos buenos meses.

Un lanzamiento es otra cuenta

En una propiedad en preventa quien paga es la **constructora**, con el porcentaje publicado en su programa para agentes. Lo común es **3% a 4%**, y en ciertas épocas del año — cuando necesita mover inventario y el volumen de ventas del mercado cae — llega a **6%**. Es una campaña de temporada, como en Brasil, solo que por escrito e igual para todos los agentes. Y hay una trampa que sale cara: casi toda constructora solo le paga a quien **registra al comprador en la primera visita** — el cliente que entró solo a la sala de ventas suele no tener vuelta atrás.

El split: la segunda división, la que nadie muestra en Instagram

La comisión que llega a tu *brokerage* todavía no es tuya. Lo que define cuánto queda es el *split* acordado por contrato:

LA REGLA DEL SPLIT

En las **primeras transacciones** la división es **70/30** — 70% para ti, 30% para la *brokerage*, que cubre capacitación, supervisión y estructura. Superada esa fase, pasa a **80/20**. Y de ahí en adelante queda en **90/10 a tu favor**: 90% para ti, 10% para la *brokerage*, sin tarifa de transacción encima. Es la regla de Maqueli Florida, y es con el 90/10 que se hacen todas las cuentas de este libro. En el mercado hay otros diseños — 50/50 fijo, tope anual (*cap*), tarifa fija mensual (*desk fee*) — y lo que importa comparar no es solo el porcentaje, es lo que viene junto con él.

En Maqueli Florida **no hay tarifa de transacción** ni descuento encima del *split*: lo que dice el 90/10 es lo que sale de la *brokerage* hacia tu cuenta. Fuera de ella cada empresa cobra a su manera — pregunta punto por punto antes de firmar. Y recibes por **1099**: **nadie retiene impuestos por ti**, y cuánto apartar es asunto de un contador estadounidense, no de un agente.

El referido también es dinero

El ***referral fee*** es una práctica común y regulada: refieres a un cliente a un agente de otra ciudad o de otro estado y recibes una parte de la comisión, típicamente 25%, que se paga de *brokerage* a *brokerage*.

Y aquí viene la mejor noticia de este capítulo para quien todavía está en Brasil. El artículo 475.25 abre una **excepción expresa**: el

broker de Florida **puede pagar comisión o tarifa por referido a un broker con licencia o registrado bajo las leyes de otro país**, siempre que ese profesional extranjero no practique nada que la ley de Florida prohíba. Es decir: referir a un comprador brasileño a una *brokerage* de Florida y recibir por eso es un camino **legal**, con tu CRECI, sin licencia estadounidense.

EL LÍMITE DE ESTA PUERTA

La excepción paga el **referido**, no el corretaje: mostrar propiedades, negociar, redactar ofertas y atender al cliente en Florida siguen exigiendo licencia estadounidense.

Y el pago va de *brokerage* a *brokerage*, con un contrato de referido por escrito, nunca de bolsillo a bolsillo. Fuera de ese diseño vuelve a valer la regla general: **solo el licenciado recibe comisión inmobiliaria**, y pagar "por fuera" es una infracción seria para ambos lados. Confirma con el *broker* y con un contador la forma del contrato y el tratamiento fiscal de la remesa.

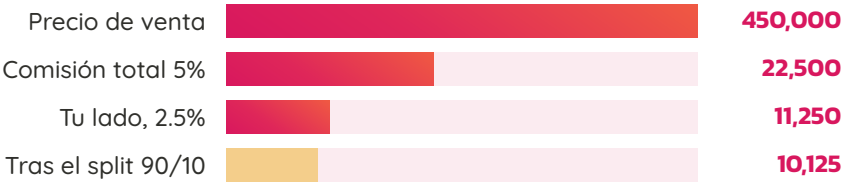
LADO A LADO

EN BRASIL	EN FLORIDA
Costumbre de 6%; la tabla del consejo es solo referencial desde el acuerdo con el CADE, en 2018	Siempre negociable; la tabla sugerida por una asociación es infracción antimonopolio
Comisión pagada por el vendedor, por costumbre	Cada lado contrata y negocia la suya
División entre agentes caso por caso	*Split* por contrato con la *brokerage* — aquí, 90/10 a tu favor
Se puede mostrar una propiedad sin contrato	*Buyer broker agreement* firmado antes de la 1.ª visita
El agente puede recibir directo	Pago siempre por la *brokerage*, en el *closing*

INFOGRAFÍA

La ruta del dinero hasta tu cuenta

Una venta de US$ 450 mil, 5% de comisión total y split de 90/10 a tu favor. Sigue lo que queda en cada etapa — los porcentajes son un ejemplo, no una tabla: en Florida la tabla es ilegal.



US$ 10,125

Lo que sale de la brokerage hacia tu cuenta en esta venta de US$ 450 mil: 45% de toda la comisión del negocio, sin ninguna tarifa encima.

17/08/2024

Fecha en que cayeron las ofertas de comisión en el MLS y entró el contrato obligatorio con el comprador.

ANTES DE AGOSTO DE 2024	DESPUÉS DE AGOSTO DE 2024
OFERTA AL LADO DEL COMPRADOR Publicada en el propio MLS	**OFERTA AL LADO DEL COMPRADOR** Prohibida en el MLS; se negocia fuera de él
ANTES DE LA PRIMERA VISITA Bastaba acordarlo de palabra	**ANTES DE ACOMPAÑAR EN LA VISITA** Contrato firmado, con valor exacto
CUÁNTO RECIBE EL AGENTE Lo que ofreciera el listing	**CUÁNTO RECIBE EL AGENTE** Nunca más de lo que dice el contrato

Lee la cuenta al revés: para recibir US$ 60 mil de comisión en el año con este formato, son unas seis ventas de US$ 450 mil. Es ese número — ventas, no porcentaje — el que debe entrar en tu planificación de mudanza.

EJEMPLO DE CÁLCULO · NAR, CAMBIOS DE PRÁCTICA VIGENTES DESDE EL 17/08/2024 · CADE, TCC CON EL COFECI HOMOLOGADO EL 14/03/2018 · NO ES PROMESA DE RENDIMIENTO

En *resumen*

01 En Brasil, la **costumbre** es de cerca de **6%** y sale del vendedor; el derecho nace del Código Civil, artículos 722 a 729.

02 **Las tablas de los CRECI dejaron de ser obligatorias** en 2018, por acuerdo con el CADE: hoy son solo referenciales.

03 En Florida, **la comisión es siempre negociable**: una tabla o un porcentaje sugerido por una asociación es infracción antimonopolio.

04 Desde el **17 de agosto de 2024**, está **prohibido publicar una oferta de comisión dentro del MLS** — en cualquier campo.

05 También desde entonces, quien **trabaja con** un comprador necesita un ***buyer broker agreement*** firmado antes de acompañarlo en la visita — el *open house* a solas y la visita con el agente del vendedor quedan fuera.

06 El valor del contrato debe estar **objetivamente determinado** — "2.5%" o "US$ 9,000", nunca un rango.

07 El agente **no puede recibir más** que el valor escrito en ese contrato, venga el dinero de donde venga.

08 En un **lanzamiento** quien paga es la constructora — **3% a 4%**, hasta **6%** en campaña — y solo cobra quien registra al comprador en la 1.ª visita.

09 La comisión se paga **a las brokerages**, en el *closing*, y llega a ti después del ***split***: 70/30 en las primeras transacciones, 80/20 después y **90/10 a tu favor** de ahí en adelante.

10 En Maqueli Florida **no hay tarifa de transacción** sobre el *split*; y **nadie retiene el impuesto** — es asunto de un contador.

11 El ***referral fee*** (típicamente 25%) es un camino legítimo, y el artículo 475.25 **permite pagarle a un broker con licencia en el exterior** — se puede cobrar por referidos con tu CRECI.

12 Esa excepción paga **solo el referido**: ejercer el corretaje en Florida sigue exigiendo licencia estadounidense.

> *La comisión en Florida no es costumbre, es contrato. Quien hoy no sabe explicar su propio valor antes de la primera visita, no trabaja.*

El contrato y los *plazos sagrados*

FAR/BAR, effective date y las contingencias que protegen al comprador

EN ESTE CAPÍTULO

- Cómo se cierra un negocio en los dos países
- El formulario estándar y por qué existe
- La fecha que pone en marcha el reloj
- Depósito, escrow y los tres días
- Las contingencias, una por una
- Por qué el agente no redacta contratos

Si tuviera que señalar el punto en el que más brasileños tropiezan en Florida, sería este capítulo. No porque sea difícil: porque es **rígido**. El contrato estadounidense no perdona la improvisación, y su reloj no espera a que alguien explique que andaba de viaje.

En Brasil, el camino es conocido. Se hace una propuesta, muchas veces informal. Se negocia. Se firma un compromiso de compraventa. Después viene la escritura en el cartório de notas (la notaría) y el registro en el cartório de imóveis (el registro de la propiedad). Entre una etapa y otra hay una elasticidad cultural: un plazo vencido se conversa, el borrador se ajusta, y el negocio rara vez muere por una fecha.

En Florida, la lógica es otra desde el primer papel. **La oferta es el contrato.** No existe una "propuesta" como documento intermedio e informal: el comprador llena el contrato completo, con precio, plazos, monto del depósito y condiciones, y lo firma. Si el vendedor también firma, el negocio está cerrado. No hay segunda ronda de documentos — hay ese documento.

El formulario que todos usan

Casi todo negocio residencial de Florida se hace con uno de dos formularios estandarizados, redactados en conjunto por la Florida Realtors y el Colegio de Abogados de Florida — de ahí el apodo **FAR/BAR**. Existe la versión común y la versión **AS IS**, que es la más usada.

Un formulario estándar no es burocracia: es protección. Ya trae equilibrado lo que décadas de disputas judiciales enseñaron, y es lo que permite que dos agentes cierren un negocio de medio millón de

dólares sin que cada lado pague a un abogado para escribir cláusulas desde cero.

> **TÚ LLENAS, NO REDACTAS**
>
> El agente en Florida **llena formularios aprobados**. Escribir una cláusula propia, redactar un contrato desde cero o dar una opinión sobre el efecto jurídico de un texto es *unauthorized practice of law* — ejercicio ilegal de la abogacía. Es una infracción de la licencia y también un delito. Cuando el negocio pida algo que el formulario no cubre, la respuesta correcta es una sola: "esto necesita un abogado, y te recomiendo a dos".

La fecha que pone en marcha el reloj

El concepto más importante del contrato se llama ***effective date***: la fecha en que la última parte firma **y entrega** el documento firmado a la otra. Es el punto cero. Todos los plazos del contrato se cuentan a partir de ella, en días corridos o hábiles según lo que diga el formulario.

Y el contrato lleva una frase que vale más de lo que parece: *time is of the essence* — el plazo es de la esencia del negocio. Significa que incumplir una fecha no es un retraso administrativo; es incumplir el contrato. Perder un plazo de inspección por un día puede costarle al comprador el derecho de cancelar; perder el plazo de financiamiento puede costarle el depósito entero.

EL DEPÓSITO NO SE QUEDA CON EL VENDEDOR

El *earnest money* — el depósito de buena fe del comprador, típicamente del 1% al 3% del precio — va a una **cuenta de custodia neutral**, el *escrow*, a cargo de la *title company*, de un abogado o del *broker*. No va al vendedor y no va al agente.

Son dos relojes distintos, y conviene no confundirlos. El **contrato** marca cuándo debe el comprador entregar el depósito, por lo general tres días después de la *effective date*. La **ley de licencias** marca lo que pasa cuando el dinero llega a tus manos: la regla 61J2-14.009 le da al *sales associate* **hasta el final del siguiente día hábil** para entregarlo al *broker*, y la regla 61J2-14.008 le da al *broker* **hasta el final del tercer día hábil** para depositarlo. Sábados, domingos y feriados no cuentan.

Las contingencias: las puertas de salida del comprador

Una contingencia es una condición que debe cumplirse para que el negocio siga adelante. Mientras esté abierta, el comprador tiene derecho a salir — y, según cuál sea, a salir con el depósito de vuelta. Son cuatro las que aparecen en casi todo negocio:

LAS CUATRO CONTINGENCIAS DEL DÍA A DÍA

Inspection period — el plazo de inspección. En la versión AS IS es el más poderoso: dentro de él, el comprador puede cancelar **por cualquier motivo** y recupera el depósito completo. Suele durar de 7 a 15 días.

Financing — el plazo para que el comprador obtenga la aprobación formal del préstamo. Si el banco lo niega dentro del plazo y él avisa correctamente, sale con el depósito.

Appraisal — el avalúo del banco. **Ojo con esta:** el formulario estándar **no trae** contingencia de avalúo. Mira el próximo recuadro.

Title — el plazo para examinar la situación jurídica de la propiedad. Si aparece algo que impida una transferencia limpia, el vendedor tiene un plazo para resolverlo o el negocio se deshace.

LA CONTINGENCIA QUE CASI NADIE SABE QUE NO EXISTE

Mucha gente repite que un avalúo por debajo del precio tumba el negocio automáticamente. **No lo tumba.** El FAR/BAR estándar no trae cláusula de avalúo: lo que cubre ese caso es la contingencia de **financiamiento**, y solo en la medida en que el banco rechace el préstamo por culpa del informe.

O sea: si el banco aprueba de todos modos, pidiéndole al comprador que cubra la diferencia en efectivo, es posible que no tenga ninguna salida en el contrato. Y en una compra **al contado** no hay protección alguna, porque no hay financiamiento que negar.

Para tener derecho a cancelar por un avalúo bajo hay que anexar el **adéndum de avalúo** — la *Appraisal Contingency*, uno de los adéndums del propio conjunto FAR/BAR. Es una línea más en la oferta, y es la que separa al agente que protege a su cliente del que solo llena formularios.

Fíjate en lo que hace esta arquitectura: le da al comprador ventanas de salida claras y, una vez pasadas, **ata a los dos lados con fuerza**. Pero ninguna es automática: todas dependen de lo que está escrito en el contrato firmado y de un aviso dado dentro del plazo. Es exactamente lo contrario de la sensación brasileña de que todo se renegocia hasta el final.

En el AS IS la palabra engaña: el vendedor no está obligado a reparar nada — pero **sí está obligado a revelar** los defectos relevantes que conozca y que no sean visibles. Esto no es un jeitinho: es una obligación legal, establecida por la Corte Suprema de Florida en el caso *Johnson v. Davis* (480 So. 2d 625, de 1985), y vale incluso en el contrato "en el estado en que se encuentra".

El final: walk-through, y luego las llaves

En los días previos al cierre, el comprador hace el *final walk-through*: una última visita para confirmar que la propiedad está en el estado acordado y que se hicieron las reparaciones pactadas. No es la reapertura de la negociación; es una verificación.

¿Y si alguien se echa atrás después de que todas las contingencias hayan caído? El contrato lo prevé. El depósito suele quedar con el vendedor como *liquidated damages* — daños y perjuicios preacordados. Por eso, en Florida, nadie trata un plazo como una sugerencia.

LADO A LADO

EN BRASIL	EN FLORIDA
Propuesta informal, luego compromiso	La oferta firmada **es** el contrato
Borrador redactado caso por caso	Formulario FAR/BAR estandarizado
Plazos con elasticidad cultural	*Time is of the essence*: el plazo es cláusula
La señal suele ir al vendedor	*Earnest money* en *escrow* neutral, con plazo legal para depositar
Desistimiento resuelto por rescisión	Depósito perdido como *liquidated damages*

Los 30 días de un contrato en Florida

De la aceptación a las llaves, con plazos típicos de un FAR/BAR AS IS. Los números varían; no varía que cada uno es cláusula.

DÍA 0
Effective date: la última parte firma y entrega

DÍA 3
Earnest money depositado en el escrow

DÍA 15
Fin de la inspección: cancelar aquí devuelve el depósito

DÍA 25
Aprobación del financiamiento y avalúo

DÍA 30
Walk-through y closing

SI EL COMPRADOR SALE…	…EL DEPÓSITO VA A
DENTRO DE LA INSPECCIÓN (AS IS) Cualquier motivo, con aviso a tiempo	**DE VUELTA AL COMPRADOR** Completo
FINANCIAMIENTO NEGADO EN EL PLAZO Negativa formal del banco. El avalúo bajo solo entra aquí	**DE VUELTA AL COMPRADOR** Completo
PROBLEMA DE TÍTULO NO RESUELTO Dentro del plazo de examen	**DE VUELTA AL COMPRADOR** Completo
TRAS TODAS LAS CONTINGENCIAS Arrepentimiento, cambio de opinión	**AL VENDEDOR** Liquidated damages

1 – 3%
Rango habitual del earnest money sobre el precio de la propiedad.

AS IS
El vendedor no repara — pero sigue obligado a revelar los defectos relevantes que conozca.

Time is of the essence: en Florida, perder un plazo no es un retraso — es incumplir el contrato. Un día de más en la inspección puede costar el derecho de cancelar.

FORMULARIO FAR/BAR RESIDENTIAL CONTRACT (AS IS) Y ADÉNDUM DE AVALÚO, FLORIDA REALTORS Y THE FLORIDA BAR · REGLAS 61J2-14.008 Y 61J2-14.009 · JOHNSON V. DAVIS, 480 SO. 2D 625 (FLA. 1985)

En *resumen*

01 En Brasil hay propuesta, compromiso, escritura y registro. En Florida, **la oferta firmada ya es el contrato**.

02 Casi todo negocio residencial usa el formulario **FAR/BAR**, por lo general en la versión **AS IS**.

03 El agente **llena formularios aprobados**; redactar una cláusula propia es ejercicio ilegal de la abogacía.

04 La ***effective date*** es la fecha en que la última parte firma **y entrega**. Todos los plazos se cuentan desde ella.

05 ***Time is of the essence***: el plazo no es una meta, es una cláusula. Perder uno es incumplir el contrato.

06 El ***earnest money*** (1% a 3%) va a una **cuenta de custodia neutral**: el asociado lo entrega al *broker* a más tardar al final del siguiente día hábil y este lo deposita a más tardar al final del 3.er día hábil.

07 Cuatro contingencias: ***inspection***, ***financing***, ***appraisal*** y ***title*** — y **ninguna es automática**: valen tal como están escritas en el contrato.

08 En la inspección del AS IS, el comprador puede cancelar **por cualquier motivo** y recuperar el depósito completo.

09 **AS IS** significa que el vendedor no repara — **no** que pueda ocultar un defecto relevante que conozca (*Johnson v. Davis*, 1985).

10 **El avalúo no es una contingencia estándar del FAR/BAR:** sin el adéndum de avalúo, solo protege el financiamiento — y nada protege a quien compra al contado.

11 Una vez caídas las contingencias, desistir suele costar el depósito como ***liquidated damages***.

> *El contrato brasileño es una conversación que se vuelve papel. El contrato de Florida es un papel que cierra la conversación.*

Del contrato a las llaves, *sin cartório*

Title company, escrow, seguro de título y el día del closing

EN ESTE CAPÍTULO

- Por qué no existe cartório en Florida
- Quién es la title company
- Qué cubre el seguro de título
- Los costos de cierre de los dos lados
- Cómo se cierra estando en Brasil
- El fraude que se lleva el depósito entero

Este es el capítulo en el que el agente brasileño se da cuenta de que toda una institución de nuestro sistema simplemente **no existe** del otro lado. No hay cartório de notas (notaría) en Florida. No hay un notario que verifique la firma, no hay una escritura pública otorgada por un oficial, no hay la fila ni el gestor.

En Brasil, el camino es: escritura pública en el cartório de notas (obligatoria por encima del límite del artículo 108 del Código Civil), pago del ITBI en el municipio, registro en el cartório de registro de imóveis — y solo con el registro la propiedad cambia de dueño. La frase que todo agente brasileño repite, "quien no registra no es dueño", resume el sistema.

Florida también exige registro público, pero quien organiza todo es una empresa privada.

La title company hace lo que haría el cartório

La pieza central del cierre es la ***title company*** — o, en una parte del estado, un abogado de bienes raíces. Es neutral: no representa ni al comprador ni al vendedor. Y hace, ella sola, cuatro cosas:

Investiga el título. Va a los registros del condado y reconstruye la cadena de propiedad, buscando embargos, deudas de impuestos, hipotecas sin cancelar, herederos olvidados, obras sin permiso, servidumbres. Ese informe se convierte en el *title commitment*, que enumera lo que debe resolverse antes del cierre.

Guarda el dinero. Es ella quien mantiene la cuenta de *escrow* con el depósito del comprador y, el día del cierre, recibe el resto y los fondos del banco.

Conduce el cierre. Prepara el papeleo, calcula quién paga qué hasta el último centavo y organiza la firma.

Registra. Lleva la escritura — el *deed* — al *County Clerk*, y paga los impuestos de transferencia en el mismo acto.

EL SEGURO QUE BRASIL NO TIENE

El ***title insurance*** no existe en nuestro mercado y es uno de los mejores inventos de los estadounidenses. Es una póliza que se paga **una sola vez**, en el cierre, y protege contra defectos de título que la investigación no encontró: una firma falsificada hace veinte años, un heredero que aparece después, un error del propio registro. Hay dos pólizas: la del comprador (*owner's policy*), que protege al dueño, y la del banco (*lender's policy*), que protege al prestamista. **La del banco no te protege a ti** — muchos compradores lo descubren tarde.

En Florida, la **prima base** del seguro de título la fija una norma del estado (artículo 627.782 y capítulo 69O-186 del Código Administrativo), así que no varía de una empresa a otra. Lo que varía es el resto: coberturas adicionales, el descuento por reemisión cuando la propiedad fue asegurada hace poco y las tarifas de servicio del cierre. Pide el desglose, no solo el total.

Quién paga qué

Aquí no hay una regla estatal única: la costumbre cambia de condado en condado y todo es negociable en el contrato. El patrón más común en Florida:

- **El vendedor** suele pagar el *documentary stamp tax* sobre la escritura: **US$ 0.70 por cada US$ 100** del precio en la mayor parte del estado. En **Miami-Dade** la tasa es de US$ 0.60, pero el condado cobra además un **recargo de US$ 0.45 por cada US$ 100**. No se aplica cuando lo que se transfiere es una **residencia unifamiliar** — y el artículo 201.031 dice expresamente que eso **incluye una unidad de condominio**, no solo la casa independiente. En la práctica, la mayoría de las ventas residenciales queda fuera del recargo; pagan terrenos, locales comerciales y multifamiliares. Suma la comisión acordada y las cuotas pendientes del condominio o de la asociación.
- **El comprador** suele pagar los costos del préstamo, el avalúo, el impuesto sobre la hipoteca, la póliza del banco y la parte proporcional del impuesto a la propiedad.
- **La póliza del comprador** es el rubro que más varía: en muchos condados la paga el vendedor; en otros, el comprador. Está escrito en el contrato, y conviene verificarlo.

LA CUENTA RÁPIDA QUE TODO CLIENTE PIDE

Una regla práctica útil, que siempre debes presentar como estimación: el **comprador** suele gastar del **2% al 5%** del precio en costos de cierre — en el extremo bajo al contado, en el alto con financiamiento. El **vendedor** suele salir con **6% a 9%**, sumando comisión, timbres y tarifas. El número exacto solo existe en el *Closing Disclosure*, el documento oficial que detalla cada línea y que el comprador con financiamiento recibe **al menos tres días hábiles antes** del cierre, por exigencia de la regla federal conocida como TRID (12 CFR 1026.19(f)). Nunca prometas cifras cerradas antes de eso.

Cerrar estando en Brasil

La pregunta que todo cliente hace: ¿tengo que viajar para firmar? Casi siempre, no. Hay tres caminos, y el agente debe coordinarlos **con anticipación**, porque todos involucran plazos de terceros:

El **cierre por correo**, el *mail-away*: la *title company* envía los documentos, el comprador firma en Brasil con firma certificada ante un **consulado estadounidense** o un notario autorizado, y los devuelve por courier. Es el más común — y el que más retrasa, porque depende de la agenda del consulado y del envío internacional.

El **poder notarial**, la *power of attorney*: el comprador nombra a alguien para firmar por él. Tiene que ser aceptado por la *title company* **y** por el banco, lo que no siempre ocurre — y por eso el texto se aprueba antes, nunca después.

El **cierre remoto en línea**, cuando está disponible, con notario por video. Depende de la empresa y del banco.

Y el dinero: el pago inicial y el saldo llegan por transferencia internacional, lo que abre la conversación sobre cambio, remesas y comprobación del origen de los fondos — tema del capítulo 7.

EL FRAUDE QUE SE LLEVA EL PAGO INICIAL ENTERO

El FBI registró en 2025 **12,368 denuncias de fraude inmobiliario y US$ 275.1 millones en pérdidas** — 58% más que el año anterior. El brasileño es un blanco fácil, porque está lejos y acostumbrado a resolverlo todo por mensaje. Funciona así: alguien invade o imita el correo electrónico de la *title company* y manda, la víspera del cierre, nuevos datos bancarios. El comprador transfiere. El dinero desaparece en horas y **no vuelve**.

La regla, sin excepción: **ninguna instrucción de transferencia recibida por correo electrónico vale**. Antes de enviar cualquier monto, llama a la *title company* al teléfono que **tú** ya tenías — nunca al que venía en el mensaje — y confirma cuenta y monto con una persona. Díselo a tu cliente en la primera reunión, por escrito. Salva matrimonios y jubilaciones.

EN BRASIL	EN FLORIDA
El cartório de notas otorga la escritura	La *title company* o un abogado conduce el cierre
El registro de la propiedad transfiere el dominio	*Deed* registrado en el *County Clerk*
Certificados negativos verificados caso por caso	*Title search* y *title commitment* estandarizados
No hay seguro de título	***Title insurance*** se paga una vez, para siempre
ITBI municipal, pagado por el comprador	*Doc stamps* de US$ 0.70 por US$ 100, por lo general a cargo del vendedor

Quién hace qué, aquí y allá

La misma transferencia de propiedad, con dos diseños institucionales completamente distintos — y un seguro que solo existe de un lado.

BRASIL	FLORIDA
QUIÉN FORMALIZA El tabelião, en el cartório de notas	**QUIÉN FORMALIZA** Title company o abogado, empresa privada y neutral
QUIÉN GUARDA EL DINERO Por lo general las propias partes	**QUIÉN GUARDA EL DINERO** Cuenta de escrow de la title company
INVESTIGACIÓN PREVIA Certificados pedidos caso por caso	**INVESTIGACIÓN PREVIA** Title search y title commitment estandarizados
IMPUESTO DE TRANSFERENCIA ITBI municipal, por lo general a cargo del comprador	**IMPUESTO DE TRANSFERENCIA** Doc stamps de US$ 0.70 por US$ 100 (Miami-Dade: 0.60 + recargo)
PROTECCIÓN CONTRA DEFECTO OCULTO No hay seguro; se resuelve en los tribunales	**PROTECCIÓN CONTRA DEFECTO OCULTO** Title insurance, prima única y vitalicia

Costo de cierre del comprador	**2% a 5%**
Costo de salida del vendedor, con comisión	**6% a 9%**
Closing Disclosure al comprador con préstamo	**3 días hábiles antes**

Regla de supervivencia: ninguna instrucción de transferencia recibida por correo electrónico vale. Llama a la title company al teléfono que ya tenías y confirma cuenta y monto con una persona. El dinero enviado a un estafador no vuelve.

CÓDIGO CIVIL ART. 108 Y LEI 6.015/1973 (BRASIL) · FLORIDA STATUTES CAP. 201 Y 627.782, 12 CFR 1026.19(F) (EE. UU.) · SEPTIEMBRE DE 2026

En *resumen*

01 **No existe el cartório de notas en Florida.** Quien conduce el cierre es la ***title company*** o un abogado.

02 Es **neutral**: investiga el título, guarda el dinero en *escrow*, conduce la firma y registra el *deed*.

03 El ***title search*** reconstruye la cadena de propiedad y se convierte en el ***title commitment***, con lo que debe sanearse.

04 El ***title insurance*** es de **prima única y vitalicia** y cubre defectos de título que la investigación no encontró.

05 Son dos pólizas: la del dueño y la del banco. **La del banco no protege al comprador.**

06 La **prima base del seguro de título la fija una norma del estado**; el costo final todavía varía según coberturas, reemisión y tarifas de cierre.

07 El vendedor suele pagar los ***doc stamps***: US$ 0.70 por US$ 100; en Miami-Dade, US$ 0.60 más un recargo de US$ 0.45 que **no** alcanza a la residencia unifamiliar — **incluida la unidad de condominio**.

08 Regla práctica: **2% a 5%** de costo para el comprador, **6% a 9%** de salida para el vendedor.

09 El ***Closing Disclosure*** llega al comprador con financiamiento **al menos 3 días hábiles antes** del cierre.

10 Se puede cerrar desde Brasil por ***mail-away***, poder notarial o cierre remoto — coordinando los plazos con anticipación.

11 **El fraude de transferencia es el mayor riesgo del cierre:** US$ 275.1 millones en pérdidas en 2025, según las cifras del FBI. Confirma siempre los datos bancarios por un teléfono conocido.

> *Sin cartório, la confianza del sistema estadounidense vive en dos lugares: una empresa neutral que conduce el cierre y una póliza que cubre lo que nadie vio.*

El dinero del comprador: *crédito y cambio*

Treinta años de tasa fija, el préstamo para extranjeros y el camino de la remesa

EN ESTE CAPÍTULO

- Por qué el financiamiento estadounidense es distinto
- Pre-qualification no es pre-approval
- El foreign national loan, en la práctica
- Qué es PITI y por qué la cuota sube
- Cómo sale el dinero de Brasil
- Por qué la oferta al contado vale más

El financiamiento es el tema en el que el agente brasileño más credibilidad pierde en Florida — no por falta de conocimiento técnico, sino por comparar dos cosas que no se comparan. Conviene entender el diseño antes de hablar con el cliente.

En Brasil, el crédito hipotecario es caro y de corto aliento. Existen plazos largos, pero las tasas altas hacen que una cuota pese mucho en el presupuesto. La amortización suele ser SAC o Price, se usa el FGTS (el fondo de garantía del trabajador), el pago inicial ronda el 20% y el tope de compromiso del ingreso anda cerca del 30%. El crédito es una herramienta que se usa con miedo.

En Estados Unidos, el crédito para vivienda es una política pública. El producto emblemático es el ***30-year fixed***: treinta años, **tasa fijada el día de la firma**, cuota previsible hasta el final. Existe a gran escala porque el gobierno estadounidense garantiza buena parte de estos préstamos, y no tiene paralelo en nuestro mercado. Para el brasileño, la idea de saber hoy cuánto va a pagar en 2056 es casi abstracta.

Pre-qualification, pre-approval y la diferencia que cuesta una casa

Hay dos palabras parecidas y un abismo entre ellas:

DOS PALABRAS, DOS PESOS

Pre-qualification — una estimación rápida, basada en lo que el cliente **dijo** que gana y debe. No vale casi nada en una negociación.
Pre-approval — el banco analizó documentos, ingresos, deudas e historial crediticio y emitió una carta que dice hasta cuánto presta. Es lo que el vendedor quiere ver adjunto a la oferta.

Sin la carta de *pre-approval*, una oferta con financiamiento entra en la disputa en desventaja — y, en una propiedad con varias ofertas el mismo día, suele descartarse de entrada. El agente que no manda al cliente a hablar con el *lender* **antes** de ver la primera casa le está creando frustración a los dos.

El banco mira tres números: el ingreso en relación con las deudas (el *debt-to-income*), el monto del pago inicial y la puntuación de crédito, el *credit score*. Las buenas tasas empiezan a aparecer por encima de 740 puntos; por debajo de 620 el camino se estrecha.

¿Y quién no tiene historial de crédito en Estados Unidos?

Es la situación de la mayoría de los compradores brasileños. Existe un producto para eso: el ***foreign national loan***. Funciona de otra manera.

En vez de mirar tu puntuación de crédito estadounidense — que no existe —, el banco mira el **patrimonio y la liquidez**. Pide extractos del banco brasileño, comprobante de ingresos traducido, una carta de tu gerente, a veces referencias. A cambio, exige más: un pago inicial típico de **30% a 40%** y una tasa de interés superior a la del comprador local. El ITIN suele aceptarse, y el SSN, dispensarse — al contrario de lo que ocurre en la licencia del capítulo 2.

Para el inversionista hay además el préstamo basado en el propio alquiler de la propiedad — el *DSCR loan* —, en el que el banco evalúa si el ingreso de la propiedad cubre la cuota, sin mirar los ingresos personales del comprador.

LA CUOTA NO ES SOLO EL PRÉSTAMO

El cliente ve la simulación y se entusiasma. Luego llega la cuota real, y es mayor — porque en Estados Unidos el banco cobra todo junto, en lo que se llama **PITI**: *principal* (amortización), *interest* (intereses), *taxes* (el impuesto a la propiedad) e *insurance* (el seguro). El impuesto y el seguro quedan en una cuenta de custodia y el banco los paga por ti.

En Florida, esas dos últimas letras pesan mucho más de lo que el brasileño imagina — y pueden subir de un año al otro, elevando la cuota aunque la tasa sea fija. Quien no lo explica en la primera reunión lo va a explicar después, con el cliente molesto.

El dinero saliendo de Brasil

La remesa es una etapa aparte, con plazo propio, y debe entrar en el cronograma del negocio desde el comienzo. El camino habitual es una casa de cambio o el banco, con contrato de cambio registrado, impuesto sobre la operación y comprobación del **origen lícito de los fondos** — documentación que el banco estadounidense y la *title company* van a pedir.

Tres reglas prácticas que evitan casi todos los problemas:

- **El dinero debe llegar a nombre de quien compra.** Si la propiedad va a una empresa, el dinero sale hacia la cuenta de esa empresa. Enviarlo desde la cuenta del primo porque "es más rápido" frena el cierre.
- **El cambio es volatilidad, y la volatilidad es riesgo del cliente.** Entre la oferta y el cierre pasan semanas; la cotización cambia. No prometas montos en reales.
- **Programa con holgura.** Consulado, courier internacional, apertura de cuenta y *compliance* bancario son plazos de terceros, y a ninguno le importa tu *closing date*.

POR QUÉ GANA LA OFERTA AL CONTADO

Buena parte de los compradores brasileños compra al contado, y eso es una ventaja real que el agente debe aprovechar. Sin financiamiento, caen dos contingencias — la de crédito y la de avalúo —, el plazo de cierre se acorta y el riesgo de que el negocio muera se desploma. En una propiedad disputada, una oferta al contado con *proof of funds* adjunto suele vencer a otra algo mayor, pero con financiamiento. El vendedor no compra el número más alto: compra la mayor certeza.

LADO A LADO

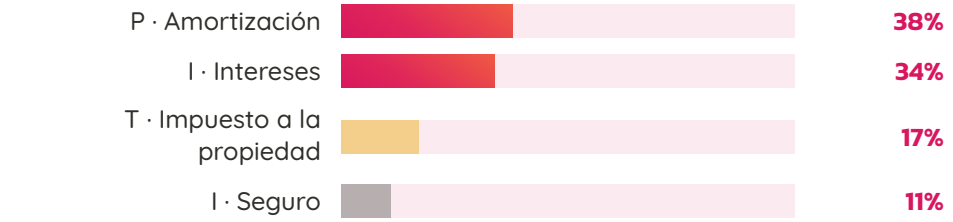
EN BRASIL	EN FLORIDA
Tasas altas, cuota pesada, uso del FGTS	*30-year fixed*, tasa fijada por tres décadas
Análisis concentrado en el ingreso	Ingreso, pago inicial y *credit score* en conjunto
Sin producto específico para extranjeros	*Foreign national loan*, con 30% a 40% de pago inicial
La cuota cubre solo el préstamo	*PITI*: amortización, intereses, impuesto y seguro
Sin etapa de remesa internacional	Cambio, comprobación de origen y plazos bancarios

INFOGRAFÍA

Dos caminos para financiar

El comprador local y el comprador extranjero piden el mismo préstamo en condiciones distintas — y la cuota estadounidense lleva cuatro rubros, no uno.

COMPRADOR CON HISTORIAL EN EE. UU.	COMPRADOR EXTRANJERO
PAGO INICIAL HABITUAL Desde 3% a 20% según el producto	**PAGO INICIAL HABITUAL** 30% a 40% del valor de la propiedad
QUÉ ANALIZA EL BANCO Credit score, ingresos y deudas	**QUÉ ANALIZA EL BANCO** Patrimonio, liquidez y extractos del banco de origen
DOCUMENTO FISCAL SSN	**DOCUMENTO FISCAL** El ITIN suele bastar
TASA La de mercado, mejor por encima de 740 puntos	**TASA** Por encima de la de mercado, por el riesgo adicional



Composición ilustrativa de una cuota PITI en Florida. El impuesto y el seguro se revisan cada año: la cuota sube incluso con tasa fija.

Por qué gana el contado: sin financiamiento caen la contingencia de crédito y la de avalúo, el plazo se acorta y el riesgo desaparece. El vendedor no elige el número más alto — elige la mayor certeza.

PRÁCTICAS DE CRÉDITO RESIDENCIAL EN EE. UU. · CONDICIONES HABITUALES DE FOREIGN NATIONAL LOAN · SEPTIEMBRE DE 2026 · EJEMPLO, NO OFERTA

En *resumen*

01 El producto emblemático estadounidense es el **30-*year fixed***: treinta años con **tasa fijada en la firma**.

02 ***Pre-qualification*** es una estimación; ***pre-approval*** es una carta del banco — y es la que se adjunta a la oferta.

03 El banco mira tres cosas: ***debt-to-income***, monto del pago inicial y ***credit score*** (bueno por encima de 740).

04 Sin historial estadounidense existe el ***foreign national loan***: **30% a 40% de pago inicial** y tasa más alta.

05 En ese producto el banco analiza **patrimonio y liquidez**, y el **ITIN suele bastar** en lugar del SSN.

06 Para el inversionista existe el ***DSCR loan***, evaluado por el ingreso de alquiler de la propia propiedad.

07 La cuota estadounidense es **PITI**: amortización, intereses, **impuesto a la propiedad y seguro** — y los dos últimos suben solos.

08 La **remesa es una etapa con plazo propio**: contrato de cambio, impuesto y comprobación del origen de los fondos.

09 **El dinero tiene que salir a nombre de quien compra.** Una cuenta de terceros frena el cierre.

10 **No prometas montos en reales**: entre la oferta y el *closing* el cambio varía, y el riesgo es del cliente.

11 La oferta **al contado con *proof of funds*** frecuentemente vence a otra mayor pero con financiamiento.

> *Tasa fija por treinta años es el mayor regalo del mercado estadounidense. La cuota que carga impuesto y seguro es la letra chica que nadie le traduce al cliente.*

El costo de tener: *impuesto, seguro y cuotas*

Por qué la cuenta mensual de Florida sorprende a quien solo miró el precio

EN ESTE CAPÍTULO

- Cómo se calcula el impuesto a la propiedad
- El homestead y por qué el extranjero no lo tiene
- Seguro en Florida, el capítulo caro
- HOA, condominio y CDD
- La ley de condominios después de Surfside
- La cuenta mensual de una casa de US$ 400 mil

El cliente brasileño llega encantado con el precio. Una casa de tres habitaciones en Orlando por US$ 420 mil parece barata frente a lo que ve en São Paulo o en Balneário Camboriú. Entonces recibe la primera cuenta anual y te llama, dolido.

No es una trampa. Es que en Florida el costo está más en **tener** que en **comprar**, y el agente que no anticipa esa cuenta convierte a un cliente feliz en un cliente desconfiado. Este capítulo es el que más te protege de reclamos.

El impuesto a la propiedad

El *property tax* es anual y sale de dos cuentas separadas, hechas por personas distintas. El **valor avaluado** lo fija el *County Property Appraiser*, que también decide quién tiene derecho a exenciones. Las **tasas** — las *millage rates* — corresponden a **cada ente que cobra**: el condado, la ciudad cuando la hay, el distrito escolar y otros distritos. La factura suma todas, más los cobros que no son proporcionales al valor, como el CDD. En la práctica, la mayoría de las propiedades de Florida queda entre **1% y 2% del valor por año** — en una casa de US$ 420 mil, son de US$ 4 a 8 mil anuales.

La factura llega en noviembre y hay descuento por pago anticipado, en la escala fijada por el artículo 197.162: **4% en noviembre, 3% en diciembre, 2% en enero, 1% en febrero y nada en marzo**. Es dinero regalado para quien lo sabe.

HOMESTEAD: EL BENEFICIO QUE EL EXTRANJERO NO TIENE

Quien usa la propiedad como **residencia principal permanente** solicita el ***homestead exemption***: quita US$ 25 mil de la base de cálculo, más un segundo tramo sobre el rango entre US$ 50 y 75 mil, que no vale para el impuesto escolar. Ese segundo tramo era fijo en US$ 25 mil; desde la Enmienda 5 a la Constitución de Florida, aprobada en 2024, **se ajusta por inflación cada año** — en 2026 está en US$ 26,411, lo que lleva la exención total a US$ 51,411.

Más importante que la exención: el *homestead* activa el ***Save Our Homes***, que limita el aumento del valor avaluado a **3% al año o a la inflación, lo que sea menor** (artículo 193.155).

La propiedad **sin** homestead — de inversionista, de segunda residencia, de extranjero no residente — no tiene las exenciones y tiene un tope de **10% al año, que no se aplica a los tributos escolares** (artículo 193.1554). En una región que se valoriza rápido, la diferencia se convierte en miles de dólares por año. Explícalo antes de la compra, nunca después.

EL IMPUESTO DEL AÑO PASADO NO ES EL IMPUESTO DEL AÑO QUE VIENE

Al cambiar de dueño, la propiedad es **reavaluada a su valor justo de mercado** y el tope acumulado por el vendedor se pierde. El comprador que mira la factura vieja y hace la cuenta con ella se equivoca feo — y la diferencia aparece en el primer año, con la cuota del financiamiento ya ajustada. Muestra siempre la estimación del *property appraiser* del condado para el nuevo valor, nunca el impuesto actual del vendedor.

Y una buena noticia para compensar: **Florida no cobra impuesto sobre la renta estatal a las personas físicas** — lo prohíbe la propia Constitución del estado, artículo VII, sección 5. Es una de las razones por las que tanta gente se muda allí desde otros estados, y un argumento de venta legítimo.

Seguro: el capítulo que se encareció

Aquí está el mayor cambio de la última década, y el tema en el que el agente desactualizado se equivoca feo. Florida es el estado más expuesto a huracanes de Estados Unidos, y el seguro residencial subió mucho. Lo que el cliente necesita entender:

- La póliza residencial **no cubre inundaciones**. La cobertura de *flood* es una póliza aparte, y en zona de riesgo el banco la exige.
- El deducible por huracán no es un monto fijo: es un **porcentaje del valor asegurado**. El artículo 627.701 obliga a la aseguradora a ofrecer las opciones de **2%, 5% y 10%** (y de US$ 500 en pólizas menores). En una casa asegurada por US$ 400 mil, el 2% ya son US$ 8 mil de tu bolsillo antes de que entre la aseguradora; el 10% son US$ 40 mil.
- Una casa de más de veinte años suele exigir la ***4-point inspection*** — techo, electricidad, plomería y aire acondicionado — según la política de suscripción de cada aseguradora.
- La ***wind mitigation inspection*** es lo contrario: documenta la protección que tiene la casa contra el viento y **reduce** la prima. Siempre vale la pena pedirla.

TECHO: RIESGO REAL, PERO LA LEY PROTEGE MÁS DE LO QUE SE DICE

Un techo al final de su vida útil tumba negocios en Florida todas las semanas — la aseguradora rechaza, el banco exige seguro y el financiamiento se cae. Solo que la edad por sí sola no decide, y el artículo 627.7011 dice por qué: la aseguradora **no puede rechazar una póliza solo por la edad del techo** cuando tiene **menos de 15 años**; y, si tiene 15 o más, debe **permitir una inspección** antes de exigir el cambio y **no puede rechazarla solo por la edad** si un inspector autorizado certifica **5 años o más de vida útil restante**.

En la práctica: mira la edad del techo **antes** de publicar el anuncio y **antes** de hacer la oferta, pero no des el negocio por perdido. Un informe puede salvarlo. Otros motivos técnicos de rechazo siguen vigentes.

HOA, condominio y la sigla que el brasileño nunca oyó

Tres cuotas distintas, y es importante no confundirlas:

La **HOA**, la asociación de propietarios, existe en buena parte de las comunidades de casas. Cobra mensual o trimestralmente, se ocupa de las áreas comunes y la seguridad — y, al contrario de lo que muchos esperan, **manda de verdad**: color de la fachada, tipo de cerca, carro estacionado en la calle, alquiler vacacional. Antes de comprar, lee las reglas.

El **condominio** — *condo association* — funciona como el nuestro y cobra por la estructura del edificio.

Y el **CDD**, el *Community Development District*, es el que toma por sorpresa a casi todos los brasileños. Es una cuota que paga la

infraestructura de comunidades nuevas — calles, drenaje, áreas de recreo — y viene **junto con la factura del impuesto a la propiedad**, con plazo de 20 o 30 años. En barrios nuevos de la región de Orlando puede superar los US$ 2 mil por año. No aparece en el anuncio y no es opcional.

■ DESPUÉS DE SURFSIDE, COMPRAR CONDOMINIO CAMBIÓ

El derrumbe de 2021 reescribió la ley de condominios de Florida. Los edificios de **tres o más pisos habitables** pasan por una **inspección de hito** (*milestone inspection*) al cumplir **30 años** y cada diez años después (artículo 553.899).

Atención a un detalle que mucho material desactualizado todavía yerra: la regla original mandaba inspeccionar a los **25 años** los edificios situados a menos de tres millas de la costa, y **esa regla fue derogada por la SB 154, de 2023**. Hoy los 25 años solo valen cuando el **organismo fiscalizador local** decide que las condiciones de la zona — la cercanía al agua salada, por ejemplo — lo justifican. O sea: hay que preguntar en el municipio, no suponer por el mapa.

Se exige además el **SIRS**, el estudio de reserva estructural, que se rehace cada diez años, y ya **no se puede dispensar ni reducir la reserva** de los componentes estructurales por voto de asamblea (artículo 718.112(2)(g)). La HB 913, de 2025, abrió dos válvulas: con aprobación de los condóminos, la asamblea puede **pausar el aporte hasta por dos presupuestos anuales** para priorizar las reparaciones señaladas en la inspección — opción disponible hasta el 31 de diciembre de 2028 — y puede usar **un préstamo o una línea de crédito** en lugar de fondos acumulados. Pausa no es dispensa: la cuenta sigue existiendo.

DOS PREGUNTAS ANTES DE CUALQUIER OFERTA EN UN CONDOMINIO

¿Se hizo la inspección de hito y qué señaló? Y: **¿hay una cuota extraordinaria aprobada o en camino?** Ya hubo casos de cobros extraordinarios de decenas de miles de dólares por unidad. Quien no pregunta, lo descubre en la primera factura.

EN BRASIL	EN FLORIDA
IPTU municipal, por lo general por debajo de 1%	*Property tax* de 1% a 2% al año
Sin tope de reajuste de la base	*Save Our Homes*: 3% con *homestead*, 10% sin él
Seguro residencial opcional y barato	Seguro caro, con deducible porcentual por huracán
Inundación cubierta en general por la póliza	*Flood* es una póliza aparte y se exige en zona de riesgo
Condominio; no existe equivalente al CDD	HOA, *condo association* y CDD en la factura del impuesto

INFOGRAFÍA

Una casa de US$ 400 mil, cada mes

Lo que el propietario paga por año en una comunidad típica de la región de Orlando — y cuánto de eso el comprador no vio en el anuncio.

Property tax · alrededor de 1.4% al año	**US$ 5,600**
Seguro residencial, con viento	**US$ 3,200**
HOA · comunidad de casas	**US$ 1,400**
CDD · infraestructura del barrio nuevo	**US$ 1,800**
Mantenimiento y servicios	**US$ 3,000**
Costo anual de tener, sin financiamiento	**US$ 15,000**

Equivale a alrededor de **US$ 1,250 por mes**, o 3.75% del valor de la propiedad por año — antes de cualquier cuota de préstamo.

CON HOMESTEAD (RESIDENTE)	SIN HOMESTEAD (INVERSIONISTA O EXTRANJERO)
EXENCIÓN EN LA BASE US$ 51,411 en 2026, en dos tramos (el 2.° se ajusta por inflación)	**EXENCIÓN EN LA BASE** Ninguna
TOPE DE AUMENTO DEL VALOR AVALUADO 3% al año o la inflación, lo que sea menor	**TOPE DE AUMENTO DEL VALOR AVALUADO** 10% al año, y no vale para tributos escolares

30 años
Edad de la inspección de hito. Los 25 años solo cuando lo exija el organismo local — la regla de las tres millas cayó en 2023.

2 · 5 · 10%
Opciones de deducible por huracán sobre el valor asegurado, por exigencia del artículo 627.701.

FLORIDA STATUTES 193.155, 193.1554, 196.031, 197.162, 553.899, 627.701, 627.7011 Y 718.112 · ENMIENDA 5 (2024) · SB 154 (2023) Y HB 913 (2025) · RANGOS DE MERCADO DE FLORIDA CENTRAL · ESTIMACIÓN, NO COTIZACIÓN

En *resumen*

01 El ***property tax*** queda entre **1% y 2% al año**: el *property appraiser* define el valor, y **condado, ciudad, distrito escolar y otros distritos** suman sus tasas. Descuento decreciente: **4% · 3% · 2% · 1% · nada en marzo**.

02 El ***homestead exemption*** vale solo para **residencia principal permanente**: **US$ 51,411 en 2026**, con el segundo tramo ajustado por inflación desde 2024.

03 Con *homestead*, el ***Save Our Homes*** limita el aumento a **3% al año o a la inflación**; sin él, el tope es **10%** y no alcanza a los tributos escolares.

04 **Al cambiar de dueño la propiedad se reavalúa a valor de mercado**: el impuesto que pagaba el vendedor no es el que pagará el comprador.

05 **Florida no cobra impuesto sobre la renta estatal a las personas físicas** — es una prohibición constitucional del estado.

06 La póliza residencial **no cubre inundaciones**: *flood* es un contrato aparte y el banco lo exige en zona de riesgo.

07 El **deducible por huracán es porcentual** sobre el valor asegurado: la ley obliga a ofrecer **2%, 5% y 10%**.

08 Una casa de más de veinte años suele exigir la ***4-point inspection***; la ***wind mitigation*** reduce la prima. **Un techo viejo tumba negocios**: sin seguro no hay financiamiento.

09 **HOA**, ***condo association*** y **CDD** son cosas distintas; el CDD viene en la factura del impuesto y supera los US$ 2 mil al año.

10 Después de Surfside: **inspección de hito a los 30 años** y **SIRS** cada diez años. La regla de los 25 años a tres millas de la costa **cayó en 2023**: hoy es decisión del organismo local.

11 **La reserva estructural no se dispensa**, pero la HB 913 permite **pausar el aporte hasta por dos presupuestos** (hasta 2028) y usar un préstamo.

12 En un condominio, pregunta siempre por la **inspección de hito realizada** y por una **cuota extraordinaria aprobada o en camino**.

> *En Florida, el precio de la propiedad es la parte fácil de la cuenta. Quien no presenta el costo anual de tener en la primera reunión lo presenta en el primer reclamo.*

Las leyes que *no existen aquí*

Fair Housing, tipo de representación, anuncios y contacto — lo que te quita la licencia

EN ESTE CAPÍTULO

- Las clases protegidas y lo que nunca se responde
- Steering, la trampa de la buena intención
- Transaction broker y single agent
- Lo que debe llevar todo anuncio
- Llamar, escribir y la lista de Do Not Call
- La escalera de sanciones de la FREC

Existe un conjunto de leyes estadounidenses que no tiene equivalente en Brasil y que, por eso, el agente brasileño tiende a violar **sin mala intención** — respondiendo una pregunta inocente, tratando de ayudar, siendo amable. Son las que más licencias derriban en el primer año. Vale la pena leer este capítulo dos veces.

Fair Housing: la más seria de todas

El *Fair Housing Act* es de 1968 y está en el título 42 del código federal, a partir de la sección 3601. Prohíbe la discriminación en la vivienda con base en **siete clases protegidas**: raza, color, religión, sexo, origen nacional, situación familiar (tener hijos, estar embarazada) y discapacidad. Desde un memorando del HUD del **11 de febrero de 2021**, que aplicó a la vivienda el criterio de la Corte Suprema en el caso *Bostock v. Clayton County*, el organismo federal trata la discriminación por **orientación sexual e identidad de género** como discriminación por sexo. La ley de Florida replica la federal en el capítulo 760, y varios condados y ciudades añaden otras protecciones — conviene conocer las de tu región.

Prohíbe lo obvio: negarse a atender, mostrar propiedades distintas, cobrar condiciones distintas, anunciar una preferencia. Y también prohíbe lo que parece ayuda:

STEERING: CUANDO AYUDAR ES UNA INFRACCIÓN

Steering es dirigir a alguien hacia una zona por una característica protegida. Y ahí es donde resbala el brasileño, porque lo hace **queriendo ser amable**.

"Aquí hay muchas familias brasileñas, te vas a sentir en casa." Eso es origen nacional. "Este barrio es excelente para quien tiene hijos pequeños." Eso es situación familiar. "Aquí cerca hay una iglesia de tu religión." Eso es religión.

La intención no importa. Solo importa el efecto.

Y la pregunta que todo cliente hace, tarde o temprano: "¿este barrio es bueno?" Si respondes con una opinión sobre quién vive allí, acabas de infringir la ley. La respuesta profesional es siempre la misma: **envía la fuente, no la opinión**.

EL GUION QUE SALVA LA RESPUESTA

"Es una pregunta importante y no puedo responderla con una opinión — la ley estadounidense me prohíbe comentar el perfil de quienes viven en una zona, y eso existe también para protegerte a ti. Lo que sí hago es mejor: te envío los datos oficiales de las escuelas, el mapa de criminalidad del condado, el censo y los informes de la ciudad. Así decides con información, no con la impresión de un agente."

Memoriza ese párrafo. Resuelve la situación, demuestra profesionalismo y además se convierte en un argumento de confianza.

Qué tipo de representante eres

Aquí hay otra ausencia en el vocabulario brasileño. En Florida, la ley define **qué relación** tienes con la persona, y eso cambia tus deberes. Son tres, en el artículo 475.278, que dice textualmente que "se presume que todos los licenciados operan como *transaction brokers*, a menos que se establezca por escrito con el cliente una relación de *single agent* o de ninguna representación":

LAS TRES RELACIONES POSIBLES

Transaction broker — la **relación presumida**: si no se dice nada por escrito, es esta. Representación limitada — honestidad, hechos relevantes, cuidado del dinero y confidencialidad limitada —, sin lealtad exclusiva: puedes atender a los dos lados.

Single agent — representación plena de un solo lado, con deber fiduciario completo: lealtad, obediencia, confidencialidad absoluta. Exige **divulgación por escrito** de los deberes, que puede ir en un documento aparte o dentro de otro, como el contrato de *listing*. Para pasar de *single agent* a *transaction broker* en medio del negocio, hace falta el **consentimiento escrito** del cliente.

No brokerage relationship — no representas a esa persona; solo le debes honestidad y la revelación de los hechos relevantes. También tiene su propia divulgación escrita, entregada **antes de mostrar la propiedad**.

UN DETALLE QUE SORPRENDE AL AGENTE DESACTUALIZADO

El aviso escrito de *transaction broker* — ese papel que todos firmaban — **dejó de exigirse el 1.º de julio de 2008**. Como la relación pasó a ser presumida, la ley eliminó el aviso. Lo que **sigue** siendo obligatorio por escrito es la divulgación de *single agent*, la de *no brokerage relationship* y el consentimiento para pasar de una a otra. El material antiguo todavía enseña el formulario derogado: verifica la versión vigente del artículo 475.278 antes de armar tu carpeta de documentos.

Para el brasileño, el *transaction broker* es la figura más extraña: acostumbrado a ser "el agente del comprador" o "el agente del vendedor", tarda en entender que el estándar de Florida es una posición intermedia. Y el error típico es prometer, de palabra, lealtad de *single agent* estando en posición de *transaction broker*. Eso crea una expectativa que la ley no respalda.

Anuncios, contacto y las reglas que Instagram ignora

Todo anuncio debe llevar el nombre de la brokerage, tal como está registrado. Post en Instagram, story, volante, letrero, video: todos. Un anuncio en el que solo aparecen el nombre y el teléfono del agente es una infracción, y es la más común de todas. Los nombres de equipo tienen reglas propias — no pueden sugerir que el equipo es una brokerage independiente.

El contacto en frío tiene ley. El registro nacional *Do Not Call* prohíbe las llamadas comerciales a los números inscritos, y hay **más de 258 millones de números** en la lista, según el último informe de la

FTC al Congreso. La ley federal TCPA — sección 227 del título 47 — va más allá: el marcador automático y los mensajes de texto comerciales sin consentimiento previo por escrito están prohibidos, y la propia ley prevé una indemnización **por llamada o mensaje** a partir de US$ 500, que el juez puede triplicar cuando la violación es deliberada. Esa planilla de contactos comprada, que en Brasil se vuelve campaña de WhatsApp, en Florida se vuelve demanda.

La comisión por recomendar tiene ley. La RESPA, en la sección 8 (título 12, sección 2607), prohíbe pagar o recibir cualquier cosa de valor por recomendar servicios de cierre — *title company*, banco, inspector, seguro. Recibir "un detalle" del inspector que recomiendas es un delito federal, no una gentileza.

Hablar de comisiones con la competencia tiene ley. Acordar porcentajes con otra brokerage es una infracción antimonopolio. Ni en broma en un grupo de agentes.

Cuando sale mal, es público

La FREC sanciona en una escala: amonestación formal, multa por citación, multa administrativa mayor, suspensión y revocación. Los casos graves que involucran dinero de terceros pueden terminar en un proceso penal.

Y hay un detalle que cambia el comportamiento de quien lo entiende: **el historial disciplinario es público**. Cualquier persona puede consultar la licencia de un agente en el sitio del DBPR y ver lo que pasó. No existe "quedar en el pasado".

LADO A LADO

EN BRASIL	EN FLORIDA
No hay una ley federal equivalente de vivienda justa	*Fair Housing Act* de 1968, con siete clases protegidas
Recomendar un barrio “de brasileños” es común	Eso es *steering* y es una infracción
La relación con el cliente es informal	*Transaction broker*, *single agent* o ninguna, por ley
Anuncio a nombre del agente	Nombre de la brokerage obligatorio en **todo** anuncio
Prospección por lista y WhatsApp	*Do Not Call* y TCPA, con multa por mensaje

INFOGRAFÍA

Lo que nunca se dice, y lo que se dice en su lugar

Las siete clases protegidas, las frases que parecen amables y te quitan la licencia, y la escalera de sanciones de la FREC.

01 Raza	**02** Color	**03** Religión	**04** Sexo
05 Origen nacional	**06** Situación familiar	**07** Discapacidad	**+** Más protecciones locales

NUNCA DIGAS	DI EN SU LUGAR
ORIGEN NACIONAL “Aquí hay muchos brasileños, te vas a sentir en casa.”	**RESPUESTA SEGURA** “Te envío los datos del censo y de la ciudad para que los evalúes.”
SITUACIÓN FAMILIAR “Este barrio es excelente para quien tiene hijos.”	**RESPUESTA SEGURA** “Aquí están las calificaciones oficiales de las escuelas de la zona.”
OPINIÓN SOBRE EL BARRIO “Este es más tranquilo, el otro no tanto.”	**RESPUESTA SEGURA** “Este es el mapa de incidentes del condado; míralo tú mismo.”

Amonestación formal	**Queda en el historial**
Citación con multa	**Infracciones menores**
Multa administrativa y curso obligatorio	**Reincidencia**
Suspensión de la licencia	**Sin trabajar**
Revocación · y el historial es público en el sitio del DBPR	**Fin de la carrera**

42 U.S.C. §3601 Y SIGUIENTES · MEMORANDO HUD/FHEO DEL 11/02/2021 · FLORIDA STATUTES 475.278 Y CAP. 760 · 47 U.S.C. §227 · 12 U.S.C. §2607

En *resumen*

01 El ***Fair Housing Act*** (42 U.S.C. §3601 y siguientes) protege siete clases: raza, color, religión, sexo, origen nacional, situación familiar y discapacidad.

02 Desde el memorando del HUD del **11/02/2021**, la protección por sexo alcanza la **orientación sexual y la identidad de género**; los condados y ciudades pueden proteger más.

03 El ***Steering*** — dirigir por una característica protegida — es una infracción **incluso con buena intención**.

04 Ante "¿este barrio es bueno?", **envía la fuente, nunca la opinión**: censo, calificaciones escolares, mapa del condado.

05 Florida define tres relaciones: ***transaction broker*** (la presumida, **sin aviso escrito desde 2008**), ***single agent*** y ***no brokerage relationship*** — estas dos con divulgación escrita obligatoria.

06 El ***Transaction broker*** es una representación **limitada**: honestidad y hechos relevantes, sin lealtad exclusiva.

07 **Todo anuncio lleva el nombre registrado de la brokerage** — post, story, letrero, video, volante.

08 ***Do Not Call*** (más de **258 millones de números**) y **TCPA** (47 U.S.C. §227): indemnización desde **US$ 500 por llamada o mensaje**, triplicable si es deliberada.

09 La **RESPA, sección 8** (12 U.S.C. §2607), prohíbe pagar o recibir por recomendar servicios de cierre. Es un delito federal, no una cortesía.

10 Acordar comisiones con la competencia es una **infracción antimonopolio**, incluso en una conversación informal.

11 Las sanciones van de la amonestación a la **revocación** — y **el historial disciplinario es público** en el sitio del DBPR.

> *Ninguna de estas leyes castiga solo la mala fe. Castigan el efecto — y por eso la buena intención no sirve de defensa.*

Cultura: *cómo compra el estadounidense*

Ritmo, etiqueta de visita y los hábitos brasileños que deben quedarse en Brasil

EN ESTE CAPÍTULO

- El cliente llega informado y decide rápido
- La etiqueta de una visita
- Las 24 horas de la oferta
- Por qué "no" es una respuesta completa
- El silencio, la cámara y la privacidad
- Siete hábitos que hay que desaprender

La ley se estudia. En la cultura se tropieza frente al cliente. Este capítulo trata de la parte del trabajo que no cae en el examen estatal y que, sin embargo, decide si te conviertes en un agente respetado o en un agente al que los colegas evitan.

Ya investigó todo antes de llamarte

No es una impresión mía: la encuesta anual de la NAR con compradores y vendedores muestra que la **búsqueda mediana dura diez semanas** y que **el 88% de los compradores cierra con un agente**. O sea, el estadounidense pasa más de dos meses mirando propiedades por su cuenta — Zillow, Realtor.com, el sitio de la brokerage — y solo entonces busca a un profesional. Cuando se comunica, ya sabe el rango de precio, los barrios y lo que quiere. No llama para descubrir qué existe. **Llama para que lo guíen.**

Eso cambia el papel del agente. En Brasil todavía hay mucho valor en "tengo opciones para mostrarte". Allá, ya vio las opciones. Lo que no tiene es interpretación: por qué esta casa lleva noventa días en el mercado, qué significa el techo de 2006, cuánto costará el seguro, si ese condominio tiene una cuota extraordinaria en camino.

Y, por el mismo motivo, **decide rápido** cuando encuentra la propiedad indicada. Un comprador que pasó tres meses estudiando no pide una semana para pensarlo. Si no estás listo para redactar la oferta ese mismo día, compra con otro.

La etiqueta de una visita

Parece un detalle. No lo es: aquí es donde los colegas estadounidenses juzgan tu competencia.

La visita se agenda por el sistema, con ventana de horario, y **llegar tarde es una falta grave** — la ventana siguiente es de otro agente. Se entra con el *lockbox*, se verifica si piden quitarse los zapatos, no se usa el baño, no se toca ningún objeto personal, no se abre ningún cajón. Se apaga la luz, se cierra todo con llave, se devuelve la llave.

> **LA CASA ESTÁ ESCUCHANDO**
>
> Las cámaras y micrófonos de los timbres inteligentes son la regla, no la excepción. Todo lo que tú y tu cliente digan dentro de la propiedad puede estar siendo grabado por el vendedor — y con frecuencia lo está.
>
> Eso significa: **nunca** comentes estrategia de oferta, presupuesto máximo, prisa o un defecto que hayas notado dentro de la casa. La conversación se tiene en el auto, afuera. El agente brasileño, que suele conversar abiertamente durante la visita, ya entregó una negociación así sin darse cuenta.

Y deja la casa exactamente como la encontraste. El agente del *listing* lo nota, se lo comenta a su *broker*, y la reputación circula rápido en un mercado donde todos se ven en el mismo MLS.

Las 24 horas de la oferta

El ritmo de la negociación estadounidense es corto y formal. En un mercado caliente, una buena propiedad recibe varias ofertas en las

primeras 48 horas. Entonces el vendedor anuncia un plazo — *highest and best*, cada uno envía su mejor propuesta antes de cierta hora — y elige.

En ese contexto, tres cosas pesan además del precio: la carta de *pre-approval* o el *proof of funds*, la fecha de cierre y la duración de los plazos de contingencia. Una oferta con inspección de siete días vale más que otra con quince. Quien entiende esto gana negocios sin pagar más por ellos — es conocimiento técnico convertido en ventaja.

Y cuando la respuesta es no, llega seca: *we went another direction*. Sin rodeos, sin explicación, sin promesa de "veamos más adelante". No es grosería; es objetividad. **"No" es una respuesta completa**, y lo que suena mal es insistir después.

Lo que es íntimo allá y casual aquí

La frontera de la privacidad es mucho más cerrada en Estados Unidos. Preguntar por religión, planes de tener hijos, estado civil, edad o salud no es solo incómodo: como viste en el capítulo 9, puede convertirse en una infracción. Tampoco se publica a un cliente — ni siquiera la foto de la entrega de llaves — sin autorización expresa.

En cambio, del dinero se habla con naturalidad: cuánto gana, cuánto debe, cuál es su puntaje de crédito. Es información de trabajo, y el estadounidense la da sin incomodidad.

En cuanto a los temas de sobremesa: clima, deportes, viajes, obras en la carretera, todo bien. **Política y religión, nunca.** Es la regla más fácil de seguir y la más fácil de olvidar en un almuerzo relajado.

SIETE HÁBITOS QUE HAY QUE DEJAR EN BRASIL

Uno — publicar la propiedad de otro agente sin ser el dueño del *listing*. **Dos** — decir "precio a convenir" o esconder el valor para generar contactos. **Tres** — resolver por audio de WhatsApp lo que debe quedar por escrito. **Cuatro** — tratar el plazo como un rango de tiempo. **Cinco** — prometer lo que depende de terceros ("cierro en 20 días") antes de confirmarlo con el banco y la *title company*. **Seis** — presentarse sin agendar, en la propiedad o en la casa del cliente. **Siete** — insistir después del "no".

Ninguno es ilegal por sí solo. Todos, sin excepción, cuestan reputación — y en Florida la reputación es distribución.

EN BRASIL	EN FLORIDA
El cliente llama para saber qué existe	El cliente llega informado y quiere interpretación
La decisión madura durante semanas	Decide en 24 a 48 horas cuando es la propiedad indicada
Visita con horario flexible	Ventana agendada; llegar tarde perjudica a otro agente
Conversación abierta dentro de la propiedad	Cámara y micrófono encendidos: habla en el auto
"Lo voy a pensar" es un quizás	"No" es una respuesta completa
Lo acordado por audio vale	Si no está por escrito, no existe

INFOGRAFÍA

Del primer clic a las llaves

El recorrido del comprador estadounidense y el tropiezo típico del agente brasileño en cada etapa.

1. **Investiga solo, durante semanas**
   Portales, mapas, fotos. Llega sabiendo precio y barrio
   ERROR: TRATAR DE IMPRESIONAR CON OPCIONES
2. **Busca al agente y al lender**
   Quiere interpretación de datos y carta de pre-approval
   ERROR: MOSTRAR UNA CASA ANTES DE FIRMAR EL CONTRATO
3. **Visita en ventana agendada**
   Lockbox, horario corto, casa devuelta como estaba
   ERROR: LLEGAR TARDE Y HABLAR DE ESTRATEGIA ADENTRO
4. **Decide y ofrece en 24 a 48 h**
   Precio, plazos y fuerza de la oferta cuentan en conjunto
   ERROR: PEDIR “UN TIEMPO PARA PENSARLO”
5. **Cumple plazos y cierra**
   Inspección, crédito, título, walk-through, closing
   ERROR: PROMETER UNA FECHA SIN CONFIRMARLA CON TERCEROS

LO QUE IMPRESIONA ALLÁ	LO QUE QUEMA TU REPUTACIÓN
PUNTUALIDAD Llegar cinco minutos antes	**RETRASO** Ocupar la ventana del colega siguiente
POR ESCRITO Confirmar por correo el mismo día	**AUDIO** Cerrar un acuerdo solo por audio

En una frase: el cliente no le compra a quien sabe más — le compra a quien da más certeza. Puntualidad, escrito y datos los controlas tú solo.

NAR, PROFILE OF HOME BUYERS AND SELLERS (2025) · PRÁCTICAS DE VISITA Y ANUNCIO DE LOS MLS DE FLORIDA · SEPTIEMBRE DE 2026

En *resumen*

01 El comprador estadounidense **llega informado**: búsqueda mediana de **diez semanas** antes de buscar un agente, y el **88%** cierra con uno.

02 Cuando encuentra la propiedad indicada, **decide en 24 a 48 horas**. El agente sin preparación pierde el negocio frente al preparado.

03 La visita es una **ventana agendada** con *lockbox*; llegar tarde perjudica al colega siguiente y se vuelve reputación.

04 **Cámaras y micrófonos están encendidos.** La estrategia, el presupuesto y la prisa se conversan fuera de la casa.

05 Devuelve la casa **exactamente como la encontraste**: luz, puerta, llave, zapatos, nada movido.

06 En una propiedad disputada, el vendedor pide ***highest and best*** y decide por plazos, no por conversación.

07 Además del precio, pesan la **carta del banco, la fecha de cierre y la duración de las contingencias**.

08 **"No" es una respuesta completa.** Lo que suena mal es insistir después, no lo contrario.

09 La privacidad es estricta: nada de religión, hijos, edad o salud — y **nada de publicar a un cliente** sin autorización.

10 Del dinero, en cambio, se habla con naturalidad. **Política y religión, nunca.**

11 Siete hábitos se quedan en Brasil: anuncio ajeno, "precio a convenir", audio en lugar de escrito, plazo elástico, promesa que depende de terceros, visita sin agendar e insistencia después del no.

> *Una ley mal aplicada cuesta una multa. Una cultura mal aplicada cuesta recomendaciones — y las recomendaciones sostienen la carrera después del segundo año.*

Estrategias que *funcionan allá*

De dónde viene el negocio en Florida y qué hacer con tu ventaja de ser brasileño

EN ESTE CAPÍTULO

- Las cinco fuentes de negocio, por peso
- El CMA y la presentación de listing
- El open house sirve para otra cosa
- La regla de registro en las constructoras
- Nicho brasileño sin infringir la ley
- Los números que miden tu semana

La prospección es donde más se aprovecha la experiencia brasileña — y donde algunos de nuestros hábitos son simplemente ilegales del otro lado. Separemos lo que se transfiere de lo que se queda.

De dónde viene realmente el negocio

El agente principiante cree que el negocio viene de los anuncios. El agente establecido sabe que viene de la **base de contactos**. Las cinco fuentes, en orden de peso real:

Tu esfera de influencia. Las personas que ya te conocen. Es la mayor fuente de negocio del mercado estadounidense, y hay números que lo respaldan: en la encuesta anual de la NAR con compradores y vendedores, **el 43% de los compradores llegó al agente por recomendación** y otro **18% volvió con un agente con quien ya había trabajado**. Entre los vendedores el peso es aún mayor: el **66%** viene por recomendación o por un agente conocido. Es también la única fuente que crece sola si la cuidas. En Estados Unidos esto tiene nombre y método: mantienes una base, hablas con cada persona varias veces al año con algo útil, y cosechas recomendaciones. "La base de datos es el negocio" es la frase que se repite en toda brokerage.

El territorio, o *farming*. Elegir un barrio y convertirte en el agente de ese barrio: seguir cada venta, enviar el informe trimestral, conocer las reglas de la HOA, estar presente. Es lento, toma de uno a dos años, y después no se detiene.

Referidos entre agentes. El *referral* del capítulo 4, que para ti tiene un valor especial: un colega en Brasil envía un cliente a Florida, un colega en Florida envía a un brasileño que va a invertir en Brasil.

Constructoras. En el centro de Florida esto es decisivo, y merece el cuadro de abajo.

Internet. Portales, anuncios pagados, video, redes. Funciona, cuesta caro y convierte peor que las anteriores — pero escala, y es donde la marca personal trabaja mientras duermes.

> ■ **LA REGLA QUE HACE PERDER TODA LA COMISIÓN**
>
> Las constructoras en Florida trabajan con **registro del agente**. Casi todas exigen que **acompañes al cliente en la primera visita** al *sales center*, o que registres su nombre antes, para reconocer tu comisión.
>
> Si el cliente entra solo "nada más para echar un vistazo" un domingo y vuelve contigo la semana siguiente, **la comisión se perdió**. No es negociable y no sirve de nada quejarse. Avisa al cliente por escrito, antes, con todas las letras: ningún *sales center* sin ti.

La presentación de listing es una disciplina

Conseguir un *listing* en Florida no es una charla: es una presentación estructurada, con material, hecha en la casa del vendedor. Tiene tres piezas.

El **CMA**, el análisis comparativo de mercado, es la base. El método es riguroso: de tres a cinco propiedades **vendidas** en los últimos tres a seis meses, de preferencia a menos de un kilómetro, parecidas en metraje, habitaciones, antigüedad y condición — y después ajustes por las diferencias. Fíjate en que la base son ventas **cerradas**, no precios pedidos. El anuncio es opinión; la venta es un hecho.

El ***net sheet*** le muestra al vendedor cuánto **se lleva a casa** después de la comisión, los timbres, las tarifas y la liquidación del préstamo. Es el número que le interesa, y casi nadie lo presenta.

Y el **plan de marketing**: fotografía profesional, *staging*, cuándo entra al MLS, cuándo se abre a visitas, cuándo se revisa el precio si no hay oferta en dos semanas. El precio es estrategia, no una corazonada — y el vendedor debe aceptar la estrategia antes, no después.

EL OPEN HOUSE SIRVE PARA OTRA COSA

En Brasil, la guardia de ventas sirve para vender esa propiedad. En Florida, el *open house* rara vez vende la casa donde se hace — y casi todos los agentes lo hacen igual, porque es una de las mejores fuentes de **compradores nuevos**. Quien entra un sábado por la tarde es gente de la zona que está pensando en comprar. Trata el *open house* como captación de clientes, no como vitrina de la propiedad, y empieza a tener sentido.

Ser brasileño es una ventaja — con una línea roja

Hablar portugués, entender el tipo de cambio, conocer el miedo de quien compra lejos de casa, saber explicar la diferencia entre nuestro sistema y el de allá: eso es una especialización real y vale dinero. Anunciar en portugués, producir contenido en portugués y atender a la comunidad brasileña es **legítimo**.

La línea roja es la del capítulo 9, y vale repetirla porque la confusión es frecuente: **atender a brasileños es un servicio; recomendar un barrio porque hay brasileños es *steering***. Puedes ser el agente de la comunidad brasileña. No puedes usar la nacionalidad de quienes viven en un lugar como argumento de venta.

Y los canales también cambian. Listas compradas, envíos masivos, llamadas a números inscritos en el *Do Not Call*: nada de eso funciona allá, y todo tiene multa. La prospección en frío estadounidense es otra cosa — contenido, presencia en el barrio, eventos, puerta a puerta donde esté permitido, y mucho seguimiento de quienes ya te conocen.

Los números que miden tu semana

El agente estadounidense mide actividad, no resultados, porque el resultado es una consecuencia retrasada. La cadena es siempre la misma:

Conversaciones → reuniones → contratos → cierres. Cada etapa tiene una tasa de conversión, y tú solo controlas la primera. Si tu semana tiene treinta conversaciones de verdad y ninguna reunión, el problema es la conversación. Si tiene reuniones y ningún contrato, es la presentación. Si tiene contratos y ningún cierre, es la calificación.

Es un diagnóstico simple y brutalmente honesto. Y es lo que separa a quien construye una carrera de quien espera a que suene el teléfono.

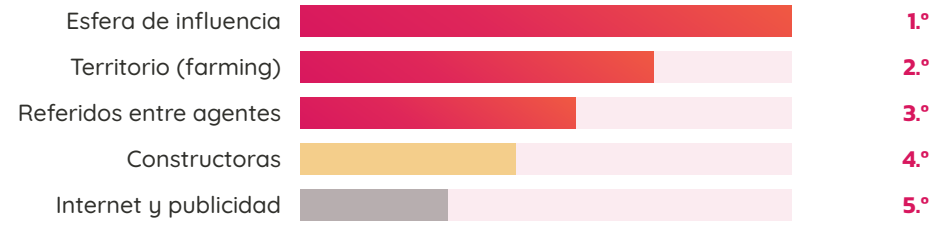
LADO A LADO

EN BRASIL	EN FLORIDA
El negocio viene mucho de portales y guardias de ventas	El negocio viene de la base de contactos y del territorio
Captación por conversación y relaciones	Presentación estructurada con CMA y *net sheet*
Guardia de ventas para vender esa propiedad	*Open house* para captar compradores
El cliente puede visitar la constructora solo	Sin registro en la 1.ª visita, comisión perdida
Lista y envío masivo	*Do Not Call* y TCPA: multa por contacto

INFOGRAFÍA

De dónde viene el negocio, y cómo medir el tuyo

Las cinco fuentes por peso real, el método del CMA y la cadena de números que diagnostica cualquier mala semana.



Peso relativo, no porcentaje exacto. La primera posición tiene número: el **43%** de los compradores y el **66%** de los vendedores llegan por recomendación o por un agente que ya conocen (NAR, 2025). La proporción de las demás varía según la región y el agente.

LAS TRES PIEZAS	QUÉ RESPONDE CADA UNA
CMA 3 a 5 ventas cerradas de 3 a 6 meses, cercanas y parecidas, con ajustes	**PREGUNTA DEL VENDEDOR** “¿Cuánto vale realmente mi casa?”
NET SHEET Precio menos comisión, timbres, tarifas y saldo del préstamo	**PREGUNTA DEL VENDEDOR** “¿Cuánto me llevo a casa?”
PLAN DE MARKETING Fotos, staging, fecha de ingreso, visitas y revisión de precio	**PREGUNTA DEL VENDEDOR** “¿Qué es exactamente lo que vas a hacer?”

Conversaciones de verdad en la semana	**Tú lo controlas**
Reuniones agendadas	**Mide la conversación**
Contratos firmados	**Mide la presentación**
Cierres	**Mide la calificación**

NAR, PROFILE OF HOME BUYERS AND SELLERS (2025) · PRÁCTICAS DE PROSPECCIÓN Y POLÍTICAS DE REGISTRO DE CONSTRUCTORAS DEL CENTRO DE FLORIDA · SEPTIEMBRE DE 2026

En *resumen*

01 Las cinco fuentes, por peso: **esfera de influencia**, **territorio**, **referidos entre agentes**, **constructoras** e **internet**.

02 La **base de contactos es el activo central**: el **43% de los compradores** y el **66% de los vendedores** llegan por recomendación o por un agente que ya conocen.

03 El ***Farming*** es elegir un barrio y convertirte en su agente — toma de uno a dos años y después no se detiene.

04 **La constructora exige registro**: si no estás en la primera visita al *sales center*, la comisión se pierde. Avisa por escrito.

05 La presentación de listing tiene tres piezas: **CMA**, ***net sheet*** y **plan de marketing**.

06 El CMA usa **ventas cerradas** de los últimos 3 a 6 meses, cercanas y comparables, con ajustes — nunca precios pedidos.

07 El ***net sheet*** responde la única pregunta que el vendedor realmente hace: **¿cuánto me llevo a casa?**

08 El ***open house*** rara vez vende esa casa: sirve para **captar compradores** de la zona.

09 **Atender a brasileños es una especialización legítima**; recomendar un barrio por la nacionalidad de quienes viven allí es *steering*.

10 Las listas compradas, los envíos masivos y las llamadas a números del ***Do Not Call*** no funcionan y tienen multa.

11 Mide **conversaciones → reuniones → contratos → cierres**: cada cuello de botella señala exactamente qué corregir.

> *Internet te trae a quien no te conoce. Tu base te trae a quien confía en ti. Las dos tienen su lugar — pero solo una paga las cuentas en el tercer año.*

El brasileño comprando: *paso a paso*

Desde definir el objetivo hasta la poscompra, para quien va a vivir allí y para quien va a invertir

EN ESTE CAPÍTULO

- Las tres preguntas de la primera reunión
- Persona física o LLC, y el riesgo de la herencia
- ITIN, EIN y cuenta bancaria
- Comprar una propiedad no da visa
- Temporada o anual: manda la zonificación
- El impuesto a la salida y la ventana de cinco años

Llegamos al capítulo que tu cliente leería primero. Resume todo lo anterior, aplicado a una persona concreta: un brasileño con dinero en Brasil y un objetivo en Florida.

Empieza por las tres preguntas

Antes de enviar una sola propiedad, tres respuestas deben estar sobre la mesa.

¿Para qué sirve? Vivir, pasar temporadas, alquilar por temporada, alquilar por año, preservar valor. Cada respuesta lleva a una propiedad, una zona y una estructura distintas. El cliente que quiere ingreso mensual y el que quiere apreciación compran cosas opuestas.

¿Cuánto, de verdad? El precio de la propiedad es el comienzo. Suma del 2% al 5% de costos de cierre, el costo anual de tener del capítulo 8 — que en el centro de Florida ronda el 3.5% del valor al año — y una reserva para el primer año. Quien gasta hasta el último dólar en el pago inicial se convierte en vendedor forzado ante el primer imprevisto.

¿Por cuánto tiempo? Es la pregunta que más arrepentimientos evita. Sumando los números del capítulo 6 — del 2% al 5% para entrar y del 6% al 9% para salir —, una propiedad estadounidense consume cerca del **10% del valor** en el ciclo completo. Por debajo de cinco años, la cuenta suele no cerrar. Díselo al cliente antes de que compre, no después.

Persona física o empresa

La pregunta aparece siempre, y la respuesta honesta del agente es "eso es con tu abogado y tu contador". Pero tú necesitas conocer el mapa para conducir la conversación.

> **EL RIESGO QUE CASI NADIE MENCIONA**
>
> Una propiedad a nombre de una **persona física no residente** entra en el impuesto federal estadounidense sobre herencias, el *estate tax*. Mientras que el estadounidense tiene una exención de varios millones, el **no residente tiene una exención de apenas US$ 60 mil** en bienes situados en Estados Unidos, con tasas que llegan al **40%** sobre lo que exceda ese monto.

Por encima de ese piso, la sucesión debe presentar al IRS el formulario 706-NA. Y algunos países tienen un acuerdo con Estados Unidos que suaviza la cuenta: **Brasil no es uno de ellos** — no existe un tratado de herencias entre los dos, así que la regla de los US$ 60 mil se aplica completa al brasileño. En una casa de US$ 500 mil, eso puede convertirse en una cuenta de seis cifras para la familia, en un momento en que no estará en condiciones de resolver nada.

El impuesto efectivo no es un cálculo lineal: el domicilio, las deudas de la sucesión, las deducciones y la forma de titularidad entran en él. Existen estructuras que lo abordan, y ninguna es asunto de un agente. **Envíalo a un abogado tributarista internacional antes de la compra** — una vez escriturada, las opciones se reducen. Plantear este punto es el mayor servicio que le prestas a tu cliente en este capítulo.

La **LLC** es la estructura más usada. Separa el patrimonio personal de la propiedad, organiza la sociedad entre familiares y facilita la operación de alquiler. Cuesta mantenerla — tarifa anual estatal, contador, contabilidad propia — y, por sí sola, **no resuelve** el tema de la herencia. Es una pieza, no la solución.

Los documentos y el dinero

La hoja de ruta operativa está bien definida:

- **ITIN**, el número de contribuyente para quien no tiene SSN, que se solicita con el formulario W-7 del IRS. Es lo que permite declarar el impuesto sobre el alquiler y pedir reembolsos.
- **EIN**, si hay una LLC: el equivalente estadounidense del CNPJ de la empresa.
- **Cuenta bancaria en Estados Unidos.** No es obligatoria para comprar, pero es casi indispensable para operar: recibir el alquiler, pagar impuestos, la HOA y el seguro.
- **Remesa** según el capítulo 7: a nombre de quien compra, con comprobante de origen y plazo holgado.
- Y, del lado brasileño: la propiedad entra en la declaración anual del impuesto sobre la renta; y, si el total de bienes en el exterior alcanza **US$ 1 millón** en la fecha base del 31 de diciembre, entra también en la **CBE**, la declaración de capitales brasileños en el exterior, que se entrega al Banco Central **entre el 15 de febrero y el 5 de abril** (Resolución BCB 279/2022). La multa por atraso o error va de R$ 2,500 a R$ 250 mil.

COMPRAR UNA PROPIEDAD NO DA VISA

Dilo con todas las letras, en la primera reunión, y repítelo por escrito. **Comprar una propiedad en Estados Unidos no otorga visa, no otorga residencia y no facilita la obtención de ninguna de las dos.** El comprador sigue entrando como turista, con los límites de permanencia de su visa.

Existen caminos migratorios ligados a la inversión, con reglas y montos propios, y no tienen nada que ver con la compra de una casa. El agente que insinúa lo contrario está prometiendo lo que no puede cumplir — y creando un problema que no le corresponde resolver.

Alquilar: manda la zonificación

El cliente compra creyendo que va a alquilar por temporada, y descubre que no puede. Es el error más caro del inversionista brasileño en el centro de Florida, y es totalmente evitable.

El derecho a alquilar por temporada corta depende de **dos capas**: la zonificación de la ciudad o del condado, y las reglas de la HOA o del condominio. No todas las zonas lo permiten, y algunas comunidades lo prohíben por plazo mínimo — treinta días, seis meses, un año. Hay barrios enteros construidos para el alquiler de temporada, con licencia específica; y hay otros, a cinco minutos de allí, donde eso es una infracción con multa diaria.

La verificación va antes de la oferta, no después de la compra: confirma con la oficina de la ciudad y lee los documentos de la comunidad. Nunca aceptes "el agente anterior dijo que se podía".

Y no olvides el impuesto: el alquiler por **seis meses o menos** está gravado en Florida con el impuesto estatal sobre ventas del **6%**, más la tasa turística que cada condado fija por su cuenta, más el impuesto federal sobre la renta por el ingreso.

A LA HORA DE VENDER: FIRPTA

Cuando un **no residente vende** una propiedad en Estados Unidos, la ley federal FIRPTA ordena al comprador **retener el 15% del precio bruto de venta** y enviarlo al IRS. Bruto, no ganancia. Hay dos excepciones, y las dos dependen de que el **comprador** vaya a vivir en la propiedad: entre US$ 300 mil y US$ 1 millón la retención baja al **10%**; hasta **US$ 300 mil** no hay retención alguna. Fuera de esos rangos es el 15%, y la devolución de lo retenido de más se pide en la declaración — lo que toma meses.

El efecto práctico: el vendedor brasileño recibe mucho menos de lo que imagina el día del cierre. Explícalo **en el momento de la compra**, cuando el cliente todavía está tranquilo.

Existe un atajo que casi nadie usa: el ***withholding certificate***, que se solicita al IRS con el formulario **8288-B**. Permite retener **menos** — a veces nada — cuando el impuesto realmente debido es menor que la retención, algo común en una venta con poca o ninguna ganancia. Pero la solicitud debe hacerse **antes del cierre**, no después. Plantear esto a la hora de publicar la propiedad es uno de los servicios más valiosos que le prestas a un cliente brasileño que está vendiendo.

LADO A LADO

EN BRASIL	EN FLORIDA
Comprar a nombre de la persona física es lo estándar	PF o LLC, con serio impacto en la herencia
Sin impuesto federal sobre la herencia de propiedades	*Estate tax* con exención de solo US$ 60 mil para el no residente
El CPF lo resuelve todo	**ITIN**, y **EIN** si hay empresa
El alquiler de temporada lo decide el dueño	La zonificación y la HOA deciden antes que el dueño
El impuesto en la venta recae sobre la ganancia	**FIRPTA retiene el 15% del valor bruto**, con rangos reducidos

INFOGRAFÍA

Diez pasos, del objetivo a las llaves

El recorrido completo del comprador brasileño — con las dos verificaciones que, hechas fuera de orden, salen caras.

1. **Objetivo, presupuesto real y plazo**
   Vivir, temporada, ingreso o apreciación — y como mínimo cinco años
2. **Abogado y contador, antes que nada**
   Estructura, herencia e impuestos se resuelven antes de la escritura
   ESTATE TAX: EXENCIÓN DE US$ 60 MIL
3. **ITIN, EIN y cuenta bancaria**
   Formulario W-7 en el IRS; EIN si hay LLC
4. **Proof of funds o pre-approval**
   Sin uno de los dos, la oferta no compite
5. **Zonificación y reglas de la comunidad**
   ¿Se puede alquilar por temporada? ¿Cuál es el plazo mínimo?
   VERIFICAR ANTES DE LA OFERTA
6. **Búsqueda, visitas y oferta**
   Contrato FAR/BAR, earnest money en escrow
7. **Inspección, crédito y título**
   Las cuatro contingencias del capítulo 5, dentro del plazo
8. **Remesa y closing**
   A nombre del comprador; mail-away, poder notarial o cierre remoto
   CONFIRMA LA CUENTA POR TELÉFONO
9. **Poscompra**
   Administración, utilities, seguro, impuesto a la propiedad y declaración anual
10. **En la venta, FIRPTA**
    15% sobre el valor bruto, con rangos reducidos
    EL 8288-B ANTES DEL CLOSING REDUCE

US$ 60 mil
Toda la exención de estate tax del no residente. Sin tratado de herencias con Brasil.

15%
Retenido por FIRPTA sobre el valor bruto de venta, y no sobre la ganancia.

IRS — FORMULARIOS W-7 Y 706-NA, 26 U.S.C. §1445 Y §2102 · BCB, RESOLUCIÓN 279/2022 · FLORIDA STATUTES CAP. 212 · SEPTIEMBRE DE 2026

En *resumen*

01 Tres preguntas antes de cualquier propiedad: **para qué sirve**, **cuánto de verdad** y **por cuánto tiempo**.

02 Entre el costo de entrada y el de salida, una propiedad consume cerca del **10% del valor**: por debajo de **cinco años** la cuenta rara vez cierra.

03 Presupuesto real = precio + **2% a 5%** de cierre + el **costo anual de tener** + reserva.

04 **La persona física no residente paga *estate tax* con una exención de solo US$ 60 mil**, con tasas de hasta el 40% — y **no hay tratado de herencias entre Brasil y EE. UU.** que lo suavice.

05 La **LLC** separa el patrimonio y organiza la sociedad, pero **no resuelve por sí sola** el tema de la herencia.

06 Documentos: ***ITIN*** con el formulario W-7, **EIN** si hay empresa, y cuenta bancaria estadounidense para operar.

07 En Brasil: la propiedad entra en la declaración anual; desde **US$ 1 millón** en bienes en el exterior, entra también en la **CBE**, que se entrega del 15/feb al 5/abr.

08 **Comprar una propiedad no da visa, no da residencia y no facilita ninguna de las dos.** Díselo por escrito.

09 El alquiler de temporada depende de **dos capas**: la zonificación de la ciudad y las reglas de la HOA o del condominio.

10 Esa verificación es **previa a la oferta**. El alquiler de hasta seis meses paga **6%** de impuesto estatal más la tasa turística del condado.

11 En la venta por un no residente, **FIRPTA retiene el 15% del valor bruto** — 10% entre US$ 300 mil y US$ 1 millón y cero hasta US$ 300 mil, si el comprador va a vivir en la propiedad.

12 El ***withholding certificate*** (formulario 8288-B) puede reducir o anular la retención, pero **solo si se solicita antes del cierre**.

> *El agente que avisa del estate tax, de la zonificación y del FIRPTA antes de la compra no pierde el negocio. Gana un cliente que vuelve y recomienda.*

El próximo paso es estudio, no suerte

Llegaste al final de doce capítulos y probablemente con la misma sensación que tuve yo cuando entendí el tamaño de la diferencia entre los dos mercados: alivio y trabajo. Alivio porque ahora el camino tiene forma. Trabajo porque el camino es largo.

La licencia es del estado. Quien la emite es el DBPR, quien regula, la FREC; el camino son las cinco etapas del capítulo 2. Ninguna escuela, instituto ni brokerage emite licencias — en Estados Unidos ni en ningún otro lugar. Desconfía de quien diga lo contrario.

El SSN define tu cronograma. Él, no el curso, decide cuándo pides la licencia. Resolver la situación migratoria va primero, con un abogado de inmigración.

Y el mercado, ese puedes aprenderlo hoy. El examen estatal evalúa la ley. No evalúa cómo se conduce un FAR/BAR, cómo se lee un CMA, qué responder si el cliente pregunta si el barrio es bueno, ni qué hacer cuando la constructora no registra a tu cliente. Eso separa al licenciado del agente — y es el contenido de este libro.

Qué es la certificación

La **Certificación Maqueli Florida · HousInvest** es la versión completa y aplicada de lo que acabas de leer. Existe para el agente brasileño que quiere llegar preparado — ya sea para ejercer en Florida cuando la documentación lo permita, o para atender desde Brasil al cliente que compra allá.

El programa sigue los doce capítulos, con profundidad de curso: clases, casos reales, contratos comentados línea por línea, hojas de cálculo, simulaciones de atención y examen al final de cada módulo.

Al concluir, recibes el **diploma de Maqueli Florida con el Instituto HousInvest**, que acredita formación en el mercado inmobiliario de Florida. Y aquí vale la transparencia que todo este libro defiende: HousInvest es el instituto que fundé yo, no un organismo independiente que me evalúa. El diploma vale por lo que realmente es — el registro de un contenido estudiado y de un examen rendido, firmado por quien ejerce la profesión en Florida todos los días. No es, y nunca se venderá como, el aval de un tercero.

> **CON TODAS LAS LETRAS**
>
> La certificación **no es** una licencia estatal, no sustituye el curso de 63 horas de la FREC, no exime del examen de Pearson VUE y no toca temas de visa ni de autorización de trabajo. Es formación de mercado, y el diploma lo acredita. Quien te venda más te vende un problema.

Tus próximos doce meses

Un plan simple, en el orden que funciona.

1. **Mes 1 a 2 — decide el formato.** Atender a brasileños desde Brasil, por referidos, o mudarte y obtener la licencia. Son dos proyectos, con costos y plazos distintos.
2. **Mes 1 a 3 — consulta a un abogado de inmigración.** Si el plan es ejercer allá, esta es la primera conversación, no la última. Todo lo demás depende del plazo que salga de ella.
3. **Mes 1 a 6 — haz la certificación.** Es lo que el proceso migratorio consume de todos modos. Úsalo para llegar sabiendo.
4. **Mes 3 a 6 — construye la base.** Habla de Florida con quienes ya te conocen: contenido, conversación, presencia. La esfera de influencia del capítulo 11 tarda meses en calentarse y es tu mayor fuente de negocio.
5. **Mes 6 a 9 — arma la red en Florida.** Agente aliado, *lender*, *title company*, contador, administradora de alquileres. Los referidos estructurados ya generan ingresos antes de la licencia.
6. **Mes 9 a 12 — curso de 63 horas y examen,** si el SSN está resuelto. Luego, elige tu brokerage: sin ella la licencia no funciona.

Una última cosa, la que más quiero que se quede contigo. Este mercado premia a quien dice la verdad. El cliente brasileño llega asustado, con el dinero de toda una vida, y desconfiado de todo — con razón. El agente que explica antes el impuesto, el seguro, la zonificación y el FIRPTA gana algo que ningún anuncio compra: alguien que vuelve y recomienda. Ser honesto es la estrategia comercial más rentable de este mercado. Quédate con eso y el libro ya valió la pena.

Maqueli Gewehr
MAQUELI FLORIDA

CERTIFICACIÓN

Llega sabiendo, *no esperando*

Formación completa en el mercado inmobiliario de Florida para agentes brasileños, con diploma de Maqueli Florida y del Instituto HousInvest.

12 módulos La misma columna vertebral de este libro, con profundidad de curso	**Contratos comentados** FAR/BAR y formularios, línea por línea
Casos reales Atenciones, cuentas y simulaciones de negociación	**Exámenes por módulo** Opción múltiple, con respuestas comentadas
Diploma Maqueli Florida con el Instituto HousInvest, fundado por la autora	**Formación de mercado** No es una licencia estatal y no sustituye el examen de la FREC

MAQUELIFLORIDA.COM

Del inglés a *tu práctica*

Appraisal

Avalúo hecho por un profesional acreditado, exigido por el banco en el financiamiento.

AS IS

Versión del contrato en la que el vendedor no hace reparaciones — pero sigue obligado a revelar los defectos relevantes que conozca.

Broker

Nivel de licencia que permite abrir una brokerage, responder por los licenciados y mantener una cuenta de custodia.

Broker associate

Quien tiene la calificación de *broker* pero opera bajo otra brokerage.

Buyer broker agreement

Contrato entre comprador y agente, obligatorio antes de la primera visita desde agosto de 2024.

CDD

Community Development District: cuota de infraestructura de barrios nuevos, cobrada junto con el impuesto a la propiedad.

Closing

El cierre: firma, pago, registro y entrega de las llaves.

Closing Disclosure

Documento oficial con cada costo del cierre; llega al comprador con financiamiento al menos 3 días hábiles antes.

CMA

Comparative Market Analysis: análisis de precio basado en ventas cerradas comparables.

Contingency

Condición que, si no se cumple, permite al comprador salir del contrato.

DBPR

Organismo estatal que emite y administra las licencias profesionales de Florida.

Deed

La escritura de transferencia, registrada en el *County Clerk*.

Desk fee

Cuota mensual que se paga a la brokerage a cambio de conservar casi toda la comisión.

Doc stamps

Impuesto de transferencia sobre la escritura: US$ 0.70 por cada US$ 100 (US$ 0.60 en Miami-Dade).

DOM

Days on market: días en el mercado acumulados por el anuncio, visibles en el MLS.

Do Not Call

Registro nacional de números que no pueden recibir llamadas comerciales.

DSCR loan

Préstamo evaluado por el ingreso de alquiler de la propiedad, no por el ingreso personal del comprador.

Earnest money

Depósito de buena fe del comprador, guardado en una cuenta neutral de *escrow*.

Effective date

Fecha en que la última parte firma y entrega el contrato; punto cero de todos los plazos.

EIN

Número de identificación fiscal de empresas en Estados Unidos.

Escrow

Cuenta de custodia neutral que guarda el dinero de la transacción hasta el cierre.

Estate tax

Impuesto federal sobre herencias; el no residente tiene una exención de apenas US$ 60 mil en bienes en EE. UU.

Fair Housing Act

Ley federal de 1968 que prohíbe la discriminación en la vivienda por siete clases protegidas.

FAR/BAR

Contrato residencial estándar de Florida, redactado por Florida Realtors y The Florida Bar.

FIRPTA

Ley que obliga a retener el 15% del valor bruto cuando un no residente vende una propiedad en EE. UU.

Foreign national loan

Préstamo para extranjeros sin historial de crédito estadounidense; pago inicial del 30% al 40%.

FREC

Florida Real Estate Commission: regula la profesión dentro del DBPR.

Highest and best

Ronda final en la que cada interesado envía su mejor propuesta antes de un plazo.

HOA

Asociación de propietarios; cobra una cuota e impone reglas a la comunidad.

Homestead exemption

Beneficio fiscal de la residencia principal permanente; activa el tope del 3% de *Save Our Homes*.

Inspection period

Plazo de inspección; en el AS IS, permite cancelar por cualquier motivo con devolución del depósito.

ITIN

Número de contribuyente para quien no tiene SSN; sirve para impuestos, no para solicitar una licencia.

Lender

La institución que otorga el financiamiento.

Listing agreement

Contrato entre vendedor y brokerage que autoriza anunciar y representar la propiedad.

Lockbox

Caja con la llave de la propiedad, que abre un agente autorizado y que registra los accesos.

Milestone inspection

Inspección estructural obligatoria de condominios a los 30 años (25 a hasta tres millas de la costa).

Millage rate

Tasa del impuesto a la propiedad, definida por cada condado y municipio.

MLS

Base de datos cooperativa de listings, regional y restringida a licenciados.

Net sheet

Estado de cuánto recibe el vendedor después de todos los costos.

Open house

Visita abierta; en la práctica, una fuente de compradores más que de venta de esa propiedad.

PITI

Los cuatro componentes de la cuota: amortización, intereses, impuesto a la propiedad y seguro.

Power of attorney

Poder notarial que permite firmar el cierre a distancia, si lo aceptan la *title* y el banco.

Pre-approval

Carta del banco tras analizar los documentos; es la que se adjunta a la oferta.

Pre-qualification

Estimación rápida basada en información declarada; pesa poco en la negociación.

Property appraiser

Oficina del condado que define el valor avaluado para efectos de impuestos.

Proof of funds

Comprobante de fondos, exigido en una oferta al contado.

Realtor

Licenciado afiliado a la NAR y a su código de ética; no es sinónimo de agente.

Referral fee

Parte de la comisión pagada por un referido, entre brokerages, típicamente el 25%.

RESPA

Ley federal que prohíbe el pago por recomendar servicios de cierre.

Sales associate

Licencia de entrada; actúa siempre bajo un *broker*.

Save Our Homes

Tope del 3% anual en el reajuste del valor avaluado, exclusivo de quien tiene *homestead*.

SIRS

Estudio de reserva estructural obligatorio en los condominios de Florida.

Steering

Dirigir a alguien hacia una zona por una característica protegida; infracción de *Fair Housing*.

Title insurance

Seguro de título con prima única, que cubre defectos no encontrados en la búsqueda.

Transaction broker

Relación presumida en Florida: representación limitada, sin lealtad exclusiva.

Wind mitigation

Informe de las protecciones contra el viento; suele reducir la prima del seguro.

De dónde viene cada *número de este libro*

Todo lo escrito aquí se verificó en la fuente oficial en **septiembre de 2026**. Esta sección es para que lo verifiques de nuevo — lo vas a necesitar: tres tipos de información envejecen a distinta velocidad.

Lo que prácticamente no cambia: la estructura de las leyes, los conceptos y la lógica del contrato. **Lo que cambia de vez en cuando:** tasas, exenciones y plazos, cuando el legislativo los modifica — fue el caso de la exención de *homestead*, ajustada por inflación desde 2024, y de la inspección de hito de condominios, modificada en 2023. **Lo que cambia todo el tiempo:** tarifas de organismos, precio de cursos, intereses, seguros y valores de mercado.

Este libro distingue lo que es **ley** de lo que es **costumbre de mercado**. La comisión, la división con la brokerage, el pago inicial del préstamo para extranjeros, la HOA, el seguro y el plazo de inspección son **práctica**: varían según el negocio y aparecen como rango, nunca como regla. En cambio, el plazo del contrato, el deber de revelar defectos, la exigencia del SSN, la retención de FIRPTA y el tope de reevaluación son ley, con artículo y número.

Dónde verificar

Florida Statutes

El texto vigente de las leyes estatales de Florida, gratis, en el portal Online Sunshine de la Asamblea Legislativa — leg.state.fl.us

Código Administrativo de Florida

Las reglas de la FREC, numeradas como 61J2 — flrules.org

DBPR y FREC

Licencia, tarifas, formulario RE 1 y consulta pública del historial de cualquier licenciado — myfloridalicense.com

IRS

ITIN, FIRPTA, impuesto sobre herencias de no residentes y los formularios W-7, 706-NA y 8288 — irs.gov

Florida Department of Revenue

Impuesto de transferencia, impuesto sobre alquiler de corta temporada y las reglas del impuesto a la propiedad — floridarevenue.com

Property appraiser y tax collector del condado

Valor avaluado, tasa del año y factura de cada propiedad — la fuente que vale.

Banco Central do Brasil

Declaración de Capitales Brasileños en el Exterior — bcb.gov.br

Planalto

Código Civil, Lei 6.530/1978 y demás leyes brasileñas — planalto.gov.br

Capítulo por capítulo

1 · Dos profesiones con el mismo nombre

Lei 6.530/1978, arts. 2.º y 3.º, y cursos aceptados por el COFECI para el registro en el CRECI · Florida Statutes 475.01 y 475.42 · 26 U.S.C. §3508, tratamiento del agente licenciado como *statutory nonemployee* · National Association of Realtors, uso de la marca Realtor.

2 · La licencia de Florida, paso a paso

Florida Statutes 455.213(1), exigencia del número de Seguro Social, y 475.17(2)(a), curso posterior a la licencia y anulación de la licencia, y 475.17(2)(b), experiencia en el exterior para la licencia de *broker* · Reglas 61J2-3.008 y 61J2-3.009 · DBPR, formulario RE 1 y tabla de tarifas · Florida Realtors, guía oficial de licenciamiento, de donde salen los valores de US$ 83.75, US$ 36.75 y el rango de US$ 270 a 665 · Pearson VUE, manual del candidato de Florida.

3 · El MLS

NAR, *Handbook on Multiple Listing Policy* · reglas de publicación de los MLS regionales de Florida. Los plazos de ingreso y las multas varían según el MLS: confirma en el tuyo.

4 · Comisión

NAR, preguntas y respuestas oficiales sobre el acuerdo, con los cambios de práctica vigentes desde el 17 de agosto de 2024, y la guía del consumidor sobre *open houses* y acuerdos escritos, de donde vienen las dos excepciones a la obligación de contrato · Florida Statutes 475.25(1)(h), excepción que autoriza pagar un referido a un broker licenciado en el exterior · CADE, Termo de Compromisso de Cessação con el COFECI y los CRECI, homologado el 14 de marzo de 2018, que revocó las tablas de honorarios · Código Civil, arts. 722 a 729 · Florida Statutes 475.42 · Sherman Act, 15 U.S.C. §1.

5 · El contrato y los plazos

Formulario FAR/BAR *Residential Contract for Sale and Purchase* y la versión AS IS y el addendum de avalúo, de Florida Realtors con el Colegio de Abogados de Florida; Florida Realtors, análisis de la cláusula de financiamiento, de donde viene la advertencia de que el avalúo no es una contingencia automática · Reglas 61J2-14.008 y 61J2-14.009, plazos de depósito en custodia · Johnson v. Davis, 480 So. 2d 625 (Fla. 1985), deber de revelar defectos relevantes · Florida Statutes 454.23, ejercicio ilegal de la abogacía.

6 · Del contrato a las llaves

Código Civil, art. 108, y Lei 6.015/1973 · Florida Statutes, capítulo 201 y artículo 201.031, impuesto de transferencia y recargo de Miami-Dade, cuya excepción de residencia unifamiliar incluye la unidad de condominio; y 627.782, tarifas de seguro de título · capítulo 69O-186 del Código Administrativo · 12 CFR 1026.19(f), entrega del *Closing Disclosure* con tres días hábiles de antelación · FBI, informe del IC3 de 2025, de donde vienen las 12,368 quejas de fraude inmobiliario y los US$ 275.1 millones de pérdidas.

7 · Crédito y cambio

Consumer Financial Protection Bureau, consumerfinance.gov, sobre aprobación previa y costos de cierre · Banco Central do Brasil, Resolución BCB 279/2022. Las condiciones de *foreign national loan* y DSCR son política de cada banco, no norma: los rangos de este capítulo son de mercado.

8 · El costo de tener

Florida Statutes 193.155, tope del 3% de *Save Our Homes*; 193.1554, tope del 10% fuera del *homestead*; 196.031, exención; 197.162, descuentos por pago anticipado; 553.899, inspección de hito; 627.701, deducibles de huracán; 627.7011, límites a la negativa de seguro por antigüedad del techo; 718.112(2)(g), estudio de reserva estructural; capítulo 190, distritos de desarrollo (CDD) · Constitución de Florida, art. VII, sección 5 · Enmienda 5 de 2024 y boletín PTO 24-20 del Florida Department of Revenue, ajuste de la exención por inflación · SB 154 de 2023, que derogó la regla de los 25 años para edificios a hasta tres millas de la costa · HB 913 de 2025, vigente desde el 1.º de julio de 2025, que creó la pausa de hasta dos presupuestos en el aporte a la reserva, disponible hasta el 31 de diciembre de 2028, y el uso de préstamo o línea de crédito. Los valores de seguro, HOA y mantenimiento son rangos de mercado del centro de Florida.

9 · Las leyes que no existen aquí

Fair Housing Act, 42 U.S.C. §3601 y siguientes · memorando del HUD/FHEO del 11 de febrero de 2021, que extendió la protección por sexo a la orientación sexual y a la identidad de género, a raíz de Bostock v. Clayton County (2020) · Florida Statutes 475.278, relaciones de representación y divulgaciones escritas exigidas — el aviso de *transaction broker* dejó de exigirse el 1.º de julio de 2008 —, y capítulo 760, vivienda justa en Florida · 47 U.S.C. §227, TCPA, y registro nacional donotcall.gov, con los 258 millones de números del informe bienal de la FTC al Congreso · 12 U.S.C. §2607, sección 8 de la RESPA · DBPR, consulta pública de licencias e historial disciplinario.

10 y 11 · Cultura y estrategias

NAR, *Profile of Home Buyers and Sellers*, edición de 2025, de donde salen la búsqueda mediana de diez semanas, el 88% de compradores que cierran con un agente y los porcentajes de referidos — 43% de los compradores y 66% de los vendedores. El resto de estos dos capítulos describe **práctica de mercado**, no norma: rutina del mercado residencial del centro de Florida, reglas de visita y de anuncios de los MLS regionales y políticas de registro de agentes de las constructoras, que cambian de empresa en empresa y deben confirmarse caso por caso. Las únicas reglas con fuerza de ley citadas allí son las del capítulo 9.

12 · El brasileño comprando

IRS: formulario W-7 (ITIN), formulario 706-NA y la regla de los US$ 60 mil de exención para no residentes, 26 U.S.C. §2102, y §1445, retención de FIRPTA, con los rangos del 10% y de exención hasta US$ 300 mil, y el formulario 8288-B, certificado que reduce la retención cuando se solicita antes del cierre · lista oficial de tratados sobre herencias de Estados Unidos, en la que Brasil no figura · Banco Central do Brasil, Resolución BCB 279/2022, CBE desde US$ 1 millón, entrega del 15 de febrero al 5 de abril · Florida Statutes, capítulo 212, impuesto del 6% sobre alquileres de hasta seis meses, más la tasa turística de cada condado · Departamento de Estado, travel.state.gov, para visas.

SI ALGO DE AQUÍ DIFIERE DE LA FUENTE OFICIAL

La fuente oficial gana, siempre. Este libro es material de formación: organiza y traduce, no sustituye la norma ni al profesional licenciado. ¿Encontraste una divergencia? Escribe a Maqueli Florida — la corrección entra en la próxima edición y el crédito es tuyo.

Maqueli Gewehr



Agente con licencia en el estado de Florida y **certificada por la Harvard University en estrategia de inversiones inmobiliarias**, Maqueli atiende a compradores e inversionistas brasileños en la región de Orlando. Hizo el mismo camino que describe este libro: empezó en el mercado brasileño, cruzó, y aprendió en la práctica cada diferencia registrada aquí — varias de ellas de la manera cara.

Es la **creadora del Instituto HousInvest**, que nació para convertir en material de estudio lo que normalmente solo se aprende en la práctica, y de la manera más cara. Escribe, graba y enseña en portugués porque cree que la mayor barrera del profesional brasileño en Estados Unidos no es el idioma — es la falta de un mapa confiable de cómo funciona el mercado.

Este mini-libro es la puerta de entrada a ese mapa. La versión completa es la Certificación Maqueli Florida · Instituto HousInvest.

Contenido recopilado en septiembre de 2026. Las leyes, tasas y valores cambian: confirma en la fuente oficial antes de decidir. Ver la sección Fuentes.

Maqueli
FLORIDA

MAQUELIFLORIDA.COM