



**UNIVERSIDAD CATÓLICA ANDRÉS BELLO.**

**VICERRECTORADO ACADÉMICO.**

**DIRECCIÓN GENERAL DE LOS ESTUDIOS DE POSTGRADO.**

**ÁREA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y DE GESTIÓN.**

**POSTGRADO EN GERENCIA DE PROYECTOS**

**ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD PARA LA ADQUISICIÓN DE UN INMUEBLE COMO PROYECTO DE  
INVERSIÓN, EN EL ESTADO DE LA FLORIDA DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA.**

Trabajo Especial de Grado presentado por:

**Katheryn Candelaria TONDOLO OCHOA**

Como requisito para obtener el título de  
Especialista en Gerencia de Proyectos

Tutor: Berardo Di Attanasio

Evaluator: Janett Mora De Torres

Caracas, 13 de noviembre del 2017





UNIVERSIDAD CATÓLICA ANDRÉS BELLO.  
VICERRECTORADO ACADÉMICO.  
DIRECCIÓN GENERAL DE LOS ESTUDIOS DE POSTGRADO.  
ÁREA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y DE GESTIÓN.  
POSTGRADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS.

**ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD PARA LA ADQUISICIÓN DE UN INMUEBLE COMO PROYECTO DE INVERSIÓN, EN EL ESTADO DE LA FLORIDA DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA.**

**Autora:** Tóndolo Ochoa, Kathryn Candelaria  
C.I.: 18.244.721

**Tutor:** Di Attanasio, Berardo  
C.I.: 5.418.846

**Fecha:** 13 de noviembre de 2017

## **RESUMEN**

El siguiente trabajo tiene como objetivo analizar si la inversión de un inmueble en los Estados Unidos, específicamente en el Estado de la Florida, es una opción favorable y positiva para aquellas personas venezolanas con ahorros en moneda extranjera que quieran proteger su dinero sobre la alta inflación e incertidumbre que está teniendo Venezuela actualmente. El tema se comenzó abordando con el concepto de la inversión en los Estados Unidos, los distintos tipos de inmuebles a adquirir, los seguros de la propiedad, la importancia de un *Realtor* en todo el proceso de negociación y finalmente obtener un flujo de caja proyectado para así poder determinar si tener una inversión en los Estados Unidos permitirá generar una renta en dólares después de haber deducido todos los gastos que ocasiona tener una propiedad.

Actualmente muchas empresas de *Realtor* de los Estados Unidos están presentando sus ofertas directamente en las principales Ciudades de Venezuela como Caracas, Valencia, Maracaibo para ofrecer sus servicios y exponer los beneficios y ventajas que existe el tener una propiedad en los Estados Unidos.

**Palabras claves:** Realtor, Inversión, Estados Unidos, Flujo de caja

## **DEDICATORIA**

Le dedico con todo mi corazón, mi trabajo especial de grado a DIOS que me dio la oportunidad de nacer, regalarme una extraordinaria familia y llenar mi vida de amor y bendiciones, sin él, nada de esto lo habría podido lograr.

Gracias, gracias, gracias.

## AGRADECIMIENTOS

Durante el desarrollo de este Trabajo Especial de Grado conté con el soporte de personas maravillosas que me apoyaron y guiaron de manera desinteresada a lo largo del mismo, las cuales quiero agradecer de manera pública:

A mi gran amiga incondicional, mi hermana, *my soul mate*, gracias por guiarme y ayudarme en cada actividad que realizo, sin tu apoyo no habría podido culminar este trabajo.

Mi más profundo agradecimiento y admiración a la Lic. Katherina Santana, Fundadora de *Santana Sales Group – South Florida Real Estate Team*, que de manera desinteresada me prestó su apoyo y me concedió una entrevista exclusiva para este Trabajo Especial de Grado, además de contar con una carrera intachable en el mundo inmobiliario en los Estados Unidos, fue un honor poder contar con su conocimiento y opinión en el área inmobiliaria para el desarrollo de este trabajo.

A mi Tutor, el Prof. Berardo, que por segunda vez vuelve a darme su apoyo como Tutor de Tesis; es un excelente educador y me encantó haber contado con su profesionalismo tanto en mi tesis de Magíster como en este Trabajo Especial de Grado para Gerencia de Proyecto, muchísimas gracias por toda su colaboración

Finalmente a mi casa de estudios UCAB, en donde mi título de Licenciada, Magíster y ahora Especialista en Gerencia de Proyectos, provienen de esta maravillosa Universidad, me siento muy orgullosa de decir que soy UCABISTA.

## GLOSARIO

- **Agente inmobiliario:** Profesional del campo de bienes y raíces que posee licencia como inmobiliario (forma parte del NATIONAL ASSOCIATION OF REALTOR) sin embargo no ha firmado un código de ética y no posee acceso limitado a las redes compartidas de las propiedades en venta o en alquiler como lo tienen los realtor, además de no recibir entrenamiento continuo.
- **AON:** Empresa multinacional con sede en Londres, la cual es líder en servicios de gestión de riesgos, corretaje de seguros y reaseguros, y líder mundial en capital humano y consultoría de gestión.
- **Broker:** Profesional del área inmobiliaria que tiene los elementos de un Relator y de un Agente inmobiliario, además de tener el conocimiento para manejar el área financiera de las transacciones inmobiliarias. Los Agente inmobiliario y Realtor trabajan bajo la sombra de un Broker.
- **FMI - Fondo Monetario internacional:** Organización Financiera Internacional fundada en 1944 la cual reúne a 189 países cuyo papel es fomentar la cooperación monetaria internacional, así como ayudar a la expansión y al crecimiento equilibrado del comercio internacional.
- **FCI:** Flujo de Caja de Inversión.
- **Hail:** Granizo.
- **IRS - Internal Revenue Service:** Es la agencia federal del Gobierno de los Estados Unidos encargada de la recaudación fiscal y de los cumplimientos de las leyes tributarias, Constituye una agencia encuadrada en el Departamento de Tesorería de los Estados Unidos y también es responsable de la interpretación y aplicación de las leyes fiscales de carácter federal.

- **LLC – Sociedad Limitada:** Cuando un extranjero decide adquirir un inmueble en los Estado Unidos lo más conveniente es que realice la comprar de la propiedad a través de una sociedad de responsabilidad limitada - LLC. La cual es hacer la compra como sociedad de responsabilidad limitada con sede en EE.UU. Esto no solo tiene beneficios fiscales para el propietario, sino que la propiedad corporativa también protege al comprador de cualesquiera demandas personales en los EE.UU, es decir, los activos externos de los inversores no están en riesgo, por otro lado ser propietario a través una LLC elimina el riesgo de tener que pagar el impuesto a las sucesiones en caso que el propietario fallezca, ya que el inmueble fue adquirido por una sociedad y pasa automáticamente a los demás miembros de la empresa creada, es decir, los miembros nombrados de la LLC.
- **Multiarrendador:** Persona que tiene en alquiler más de tres inmuebles.
- **PIB - Producto Interno Bruto:** Conjunto de bienes y servicios producidos en un país durante un periodo de tiempo determinado.
- **Realtor:** Nombre comercial registrado que solo puede ser usado por los miembros de la NATIONAL ASSOCIATION OF REALTOR, y son las personas especialistas en dar información y accesoria en el área de bienes y raíces, debido a que han firmado el código de ética de la asociación y reciben educación y entrenamiento continuo.
- **TIR:** Tasa Interna de Retorno.
- **VAN:** Valor Actual Neto.

## INDICE GENERAL

|                                                                                         |    |
|-----------------------------------------------------------------------------------------|----|
| INTRODUCCIÓN .....                                                                      | 1  |
| CAPÍTULO I. Propuesta de investigación .....                                            | 3  |
| 1.1 Planteamiento del problema .....                                                    | 3  |
| 1.2 Objetivos General.....                                                              | 6  |
| 1.3 Objetivos Específicos .....                                                         | 6  |
| 1.4 Justificación.....                                                                  | 6  |
| 1.5 Interrogantes a ser respondidas con el desarrollo de la investigación .....         | 7  |
| 1.6 Alcance .....                                                                       | 8  |
| 1.7 Limitaciones .....                                                                  | 8  |
| CAPÍTULO II. Marco Teórico .....                                                        | 9  |
| 2.1 Fundamentos Teóricos .....                                                          | 9  |
| 2.2.1 ¿Qué es un Proyecto?.....                                                         | 9  |
| 2.2.2 Proyecto de inversión.....                                                        | 10 |
| 2.2.2.1 Proceso de la Evaluación de Proyectos .....                                     | 12 |
| 2.2.2.1.1 Perfil o Gran Visión.....                                                     | 12 |
| 2.2.2.1.2 Factibilidad o anteproyecto .....                                             | 13 |
| 2.2.2.1.3 Proyecto Definitivo.....                                                      | 13 |
| 2.3 Definición conceptual del proyecto .....                                            | 20 |
| 2.3.1 Inversión inmobiliaria.....                                                       | 20 |
| 2.3.2 Inversión Inmobiliaria en Venezuela.....                                          | 20 |
| 2.3.3 Inversión Inmobiliaria en EEUU .....                                              | 30 |
| 2.4 Antes de adquirir una propiedad en los EEUU se debe saber lo siguiente .....        | 34 |
| 2.5 Tipos de Propiedades a adquirir en los Estados Unidos.....                          | 37 |
| 2.6 Top de ciudades de inversión en los Estados Unidos para el mercado Venezolano ..... | 39 |
| 2.7 Implicaciones fiscales en los Estados Unidos .....                                  | 43 |
| 2.8 Seguros disponibles a adquirir en los Estados Unidos .....                          | 44 |
| 2.9 Flujo de Caja de Inversión .....                                                    | 47 |
| 2.9.1 VAN.....                                                                          | 49 |
| 2.9.2 TIR.....                                                                          | 49 |
| CAPÍTULO III. Marco Metodológico .....                                                  | 50 |
| 3.1 Tipo de Investigación a implementar .....                                           | 51 |
| 3.2 Operacionalización de las variables .....                                           | 53 |



|                                                                                                                                                               |     |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| 3.3 Consideraciones éticas de la investigación.....                                                                                                           | 54  |
| 3.4 Costo de la Investigación .....                                                                                                                           | 55  |
| 3.5 Cronograma de actividades .....                                                                                                                           | 57  |
| CAPÍTULO IV. Resultados y análisis de la investigación .....                                                                                                  | 58  |
| 4.1 Evaluación de inversión inmobiliaria en Venta – Alquiler .....                                                                                            | 59  |
| 4.1.1 Ciudad de Orlando .....                                                                                                                                 | 59  |
| 4.1.2 Ciudad de Tampa .....                                                                                                                                   | 63  |
| 4.1.3 Ciudad de Jacksonville.....                                                                                                                             | 69  |
| 4.1.4 Ciudad de Fort Lauderdale .....                                                                                                                         | 74  |
| 4.2 Flujo de Caja de Inversión Proyectado .....                                                                                                               | 79  |
| 4.3 Debilidades, Oportunidades, Fortalezas y Amenazas de la Inversión inmobiliaria en EEUU – La Florida (Estados Unidos) Vs Distrito Capital (Venezuela)..... | 106 |
| 4.4 Entrevistas a profesionales inmobiliarios del área de la Florida de los Estados Unidos .....                                                              | 108 |
| 4.4.1 Entrevista a <i>Broker</i> Lic. Katherina Santana.....                                                                                                  | 108 |
| 4.4.2 Entrevista a <i>Agente Inmobiliario</i> Lic. Francis Kovatch.....                                                                                       | 115 |
| 4.4.3 Entrevista a la <i>Ex-agente Inmobiliaria</i> Lic. Xiomara Ochoa .....                                                                                  | 116 |
| CAPÍTULO V. Conclusiones y Recomendación de la Investigación .....                                                                                            | 118 |
| ANEXOS .....                                                                                                                                                  | 122 |
| BIBLIOGRAFÍA .....                                                                                                                                            | 137 |

## INDICE DE TABLAS Y FIGURAS

|                                                                                                               |    |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Figura 1.1 Riesgo en inversión para diversos países.....                                                      | 4  |
| Figura 2.1 Etapas de un proyecto .....                                                                        | 10 |
| Figura 2.2 Proceso de la evaluación de proyectos.....                                                         | 12 |
| Figura 2.3 Fases de un proyecto .....                                                                         | 15 |
| Figura 2.4 Descripción general de la gestación de la integración del proyecto .....                           | 17 |
| Figura 2.5 Desarrollar el Acta Constitutiva del Proyecto .....                                                | 18 |
| Figura 2.6 Desarrollar el Plan para la Dirección del Proyecto .....                                           | 19 |
| Figura 2.7 Área de la Florida EEUU. ....                                                                      | 40 |
| Figura 2.8 Distancia aérea entre Caracas y Miami.....                                                         | 40 |
| Figura 3.1 Dirigir y Gestionar el Trabajo del Proyecto: Entradas, Herramientas y Técnicas, y Salidas .....    | 50 |
| Tabla 3.1 Operacionalización de las variables.....                                                            | 53 |
| Tabla 3.2 Costo de Inversión .....                                                                            | 55 |
| Tabla 3.3 Cronograma de Actividades .....                                                                     | 57 |
| Figura 4.1 Monitorear y Controlar el Trabajo del Proyecto: Entradas, Herramientas y Técnicas, y Salidas ..... | 58 |
| Figura 4.2 Propiedad en Venta en la Ciudad de Orlando.....                                                    | 60 |
| Figura 4.3 Propiedad en Venta en la Ciudad de Orlando.....                                                    | 61 |
| Figura 4.4 Propiedad en Venta en la Ciudad de Orlando.....                                                    | 62 |
| Figura 4.5 Propiedad en Alquiler en la Ciudad de Orlando.....                                                 | 63 |
| Figura 4.6 Propiedad en Venta en la Ciudad de Tampa.....                                                      | 64 |
| Figura 4.7 Propiedad en Venta en la Ciudad de Tampa.....                                                      | 65 |
| Figura 4.8 Propiedad en Venta en la Ciudad de Tampa.....                                                      | 66 |
| Figura 4.9 Propiedad en Alquiler en la Ciudad de Tampa.....                                                   | 67 |
| Figura 4.10 Propiedad en Alquiler en la Ciudad de Tampa.....                                                  | 68 |
| Figura 4.11 Propiedad en Venta en la Ciudad de Jacksonville .....                                             | 69 |
| Figura 4.12 Propiedad en Venta en la Ciudad de Jacksonville .....                                             | 70 |
| Figura 4.13 Propiedad en Venta en la Ciudad de Jacksonville .....                                             | 71 |
| Figura 4.14 Propiedad en Alquiler en la Ciudad de Jacksonville .....                                          | 72 |
| Figura 4.15 Propiedad en Alquiler en la Ciudad de Jacksonville .....                                          | 73 |
| Figura 4.16 Propiedad en Venta en la Ciudad de Fort Lauderdale.....                                           | 74 |
| Figura 4.17 Propiedad en Venta en la Ciudad de Fort Lauderdale.....                                           | 75 |

|                                                                                         |     |
|-----------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Figura 4.18 Propiedad en Venta en la Ciudad de Fort Lauderdale .....                    | 76  |
| Figura 4.19 Propiedad en Alquiler en la Ciudad de Fort Lauderdale .....                 | 77  |
| Figura 4.20 Propiedad en Alquiler en la Ciudad de Fort Lauderdale .....                 | 78  |
| Figura 5.1 Cerrar el Proyecto o Fase: Entradas, Herramientas y Técnicas, y Salidas..... | 118 |

# INTRODUCCIÓN

Los constantes cambios en el país han hecho que las personas busquen proteger su dinero de la alta inflación que se presenta actualmente en Venezuela, además de los cambios presentados en las leyes inmobiliarias del País, las personas buscan que sus ahorros estén protegidos y que además les genere nuevos ingresos en una moneda Universal.

Numerosas empresas inmobiliarias y *Realtors* de los Estados Unidos se han hecho presente en los distintos foros inmobiliarios en Venezuela, en donde ofrecen una variedad de proyectos de inversión inmobiliaria en algunas de las Ciudades de los Estados Unidos.

El presente Proyecto de Trabajo Especial de Grado para Gerencia de Proyectos, busca analizar, por medio de las distintas fases del PMBOK, si la adquisición de un bien inmueble en el Estado de la Florida es una forma correcta de inversión, además que la misma genere ingresos en dólares.

Para el desarrollo del proyecto de Trabajo Especial de Grado se abordaron los capítulos que se explican a continuación:

Capítulo I – Planteamiento del problema: Se explica el problema junto con el objetivo general y los objetivos específicos a ser alcanzados.

Capítulo II – Marco Teórico: El desarrollo del marco teórico permitirá, a través de los procesos del PMBOK, crear la base teórica para poder alcanzar cada uno de los objetivos específicos propuestos, en donde será necesario la posición actual de inversión en Venezuela vs en el Estado de la Florida de los Estados Unidos.

Capítulo III - Metodología: Este capítulo detalla la metodología a utilizar para llevar a cabo el proceso de investigación y cumplir así con cada objetivo planteado.

Capítulo IV – Análisis de los Resultados de la Investigación: En este capítulo se muestran los resultados obtenidos a través de los diferentes métodos y estrategias de estudio, utilizados a la largo de la evaluación del proyecto. En este capítulo se realizó una entrevista exclusiva de una de las mejores *Brokers* de los Estados Unidos con la Lic.

Katherina Santana, Fundadora de *Santana Sales Group – South Florida Real Estate Team* y autora del libro “El camino exitoso hacia su propiedad en Miami”

Capítulo V – Conclusiones: En este capítulo se busca dar cierre a todos los Objetivos Específicos y General, planteados y desarrollados a lo largo del Trabajo Especial de Grado y así poder analizar la importancia que tienen la adquisición de una propiedad en el extranjero como fuente de inversión.

La inversión inmobiliaria siempre se ha visto como una correcta forma de protección de dinero, pero al invertir en un país distinto al de la nacionalidad que se tiene, los beneficios y riesgos cambian; veamos a través de este proyecto de tesis si la inversión a través de la compra de un inmueble para un extranjero en los Estados Unidos, es una opción favorable y recomendada o por el contrario es un riesgo que no se deben tomar los futuros inversionistas.

# CAPÍTULO I. PROPUESTA DE INVESTIGACIÓN

## **1.1 Planteamiento del problema**

Actualmente Venezuela está pasando por una crisis económica, social y política, lo que está ocasionando que la inversión en un bien inmueble sea de alto riesgo y de precios elevados, esto debido a la alta inflación, alto costo y peligro de pérdida por las leyes de inquilinato que dan mayor protección al inquilino que al propietario.

En Venezuela, las normas del inquilino están regidas bajo la “Ley para la regularización y control de los arrendamientos de vivienda - publicada en gaceta oficial Extraordinario N° 6.053 Caracas 12 de noviembre del 2011” y su “Reglamento de la ley para la regularización y control del arrendamiento de viviendas – Decreto 8.587 publicada en gaceta oficial N° 39.799 el 14 de noviembre del 2014”

La Ley para la regularización y control de los arrendamientos de vivienda, tiene como objeto *“Establecer el régimen jurídico especial de arrendamiento de inmuebles urbanos y suburbanos destinados a vivienda, ya sean arrendados o subarrendados total o parcialmente; en el marco de la novedosa legislación y Política Nacional de Vivienda y Hábitat, como un sistema integrado dirigido a enfrentar la crisis de vivienda...”* Dicha ley tiene como fin *“proteger el valor social de la vivienda como derecho humano y la garantía plena de este derecho a toda la población; contrarrestando la mercantilización y especulación económica con la vivienda...”* *“promoviendo relaciones arrendatarias justas conforme a los principios del Estado democrático y social...”* (Ley para la regularización y control de los arrendamientos de vivienda - publicada en gaceta oficial Extraordinario N° 6.053 Caracas 12 de noviembre del 2011)

Debido a la Ley descrita anteriormente, sumado al actual clima económico, ha dado como resultados que muchos inversores busquen proteger sus activos financieros a través de la inversión en el sector inmobiliario extranjero, en especial dentro de los Estados Unidos (específicamente en el área de la Florida) por la cercanía desde Venezuela y el manejo del idioma castellano en la mayoría de los casos.

En la actualidad tener dinero en moneda local en el banco, hace que éste se devalúe en el corto plazo, debido a la alta inflación e incertidumbre que existe en el país; de hecho el Fondo Monetario Internacional *“prevé que el PIB real se contraiga más del 10 por ciento en 2017, tras una caída estimada del 18 por ciento en 2016, a causa de las disminuciones proyectadas en la producción y la importación de petróleo, además de la mayor incertidumbre relacionada con la crisis política reinante.”* (Alejandro Werner. 27 de septiembre 2017)

Compañías de seguros internacionales señalan que *“Invertir en Venezuela ya es tan peligroso como hacerlo en Siria o Irak, el riesgo que presenta Venezuela para los inversores que quieran emprender un negocio o que ya estén presentes en esta nación, tal y como evidencia el mapa de los riesgos políticos 2016 elaborado por AON (Figura 1.1). El trabajo, que esta compañía de gestión de riesgos y seguros lleva 19 años realizando, analiza 162 mercados emergentes y señala los países más problemáticos para las empresas...”* (Irene De La Torre, Diario el Mundo, 2016). A continuación se muestra un mapa mundo dado por la empresa AON donde se evidencia el grado de riesgo de diferentes países, en donde se puede apreciar a Venezuela con un riesgo elevado:

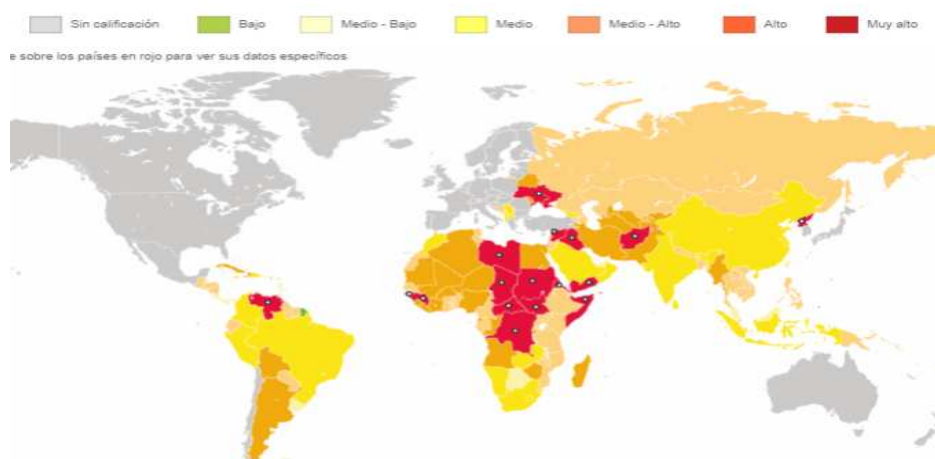


Figura 1.1: Riesgo en inversión para diversos países

Fuente: Irene De La Torre, Diario el Mundo, 2016.

Por lo anteriormente expuesto, se desea conocer si la adquisición de un activo fijo en el extranjero, específicamente dentro del Estado de la Florida, en los Estados Unidos (EE.UU), puede representar una solución para proteger al inversionista de una devaluación y adicionalmente si puede generar un ingreso extra a través del arrendamiento del inmueble.

La economía de los EE.UU ha demostrado ser resistente a la economía global y el sector inmobiliario sigue siendo una de las inversiones más buscadas por la estabilidad y por su valor que aumenta con el tiempo.

El diario de Economía Expansión señala que *“la tasa de variación anual del IPC en Estados Unidos en agosto de 2017 ha sido del 1,9%, 2 décimas superior a la del mes anterior. La variación mensual del IPC (Índice de Precios al Consumo) ha sido del 0,3%, de forma que la inflación acumulada en 2017 es del 1,7%”* (Diario Expansión, agosto 2016).

Actualmente el Estado de la Florida está principalmente conformada por las ciudades de Miami, Orlando, Kissimmee, Tampa, Davenport, Jacksonville, Fort Lauderdale, entre otras, y están siendo muy atractivas por los inversionistas Venezolanos, debido a sus precios, la demanda para alquiler que existe en ellos y por la cercanía de ambos países. Adicionalmente, estas propiedades están siendo adquiridas desde Venezuela debido a que los agentes inmobiliarios están haciendo los negocios desde las principales Ciudades del país como Caracas, Maracaibo y Valencia, ofreciendo además asesoría personalizada.

El perfil de los inversionistas Venezolanos en Florida es el de protección de su patrimonio, a través de un mercado seguro que les permita revalorizar su capital, percibir ingresos en dólares y en caso de una emergencia o situación política del país, tener una propiedad en el extranjero que les ayude a emigrar a los Estados Unidos.

Es por ello, que se desea hacer una investigación de mercado y financiera que permita analizar y estudiar si la inversión de un bien inmueble en la Ciudad de la Florida es una opción para proteger el dinero de la inflación actual del país (Venezuela), así como generar



ingresos en dólares después de haber realizado todos los pagos mensuales relacionados con el mantenimiento del inmueble.

## **1.2 Objetivos General**

Analizar la factibilidad de adquisición de un bien inmueble en el Estado de la Florida, enfocado en las Ciudades de Orlando, Tampa, Jacksonville y Fort Lauderdale (Ciudades que cuentan con inmuebles dentro de un presupuesto objetivo, inferior a \$200.000,00) como una decisión de inversión de dinero para generar ingresos extras, al compararlo con el flujo de caja proyectado.

## **1.3 Objetivos Específicos**

- 1.3.1 Determinar el flujo de caja de inversión anual generado de la compra y del alquiler del bien inmueble, basado en una inversión inmobiliaria menor a \$200.000,00.
- 1.3.2 Identificar los procesos de inversión en los Estados Unidos.
- 1.3.3 Determinar el proceso para que un extranjero (Venezolano) pueda realizar algún tipo de inversión inmobiliaria dentro de los Estados Unidos.
- 1.3.4 Analizar las ventajas que puede tener el invertir en EEUU (Estado de la Florida) vs Venezuela (Distrito Capital).

## **1.4 Justificación**

Actualmente, existe un gran auge en realizar inversiones en los Estados Unidos, especialmente en el Estado de la Florida, el cual se encuentra en la zona Sur de los Estados Unidos, además de ser el cuarto estado más poblado de este País. Muchos hispanos y latinos, en especial Venezolanos, encuentran allí múltiples opciones para desarrollar nuevos negocios y proteger su dinero de la inflación, obteniendo además una entrada adicional de dinero en Dólares Americanos.

De acuerdo a la empresa consultora Globofran, señala que invertir en la Estado de la Florida es recomendado por:

- ✓ *“Presenta una importancia económica a nivel nacional, debido a que ocupa el cuarto puesto en cuanto a la fuerza económica que tiene para los Estados Unidos, el PIB para este lugar en el año 2011 alcanzó una cifra de 754 miles de millones de dólares.*
- ✓ *Posee Presencia de Inversionistas internacionales, por lo cual es un importante destino para la inversión ya que cuenta con un ambiente de negocios excepcional, además de una economía estable y una fuerza laboral bien preparada. Desde el año 2010 la inversión extranjera ascendió a 39.300 millones de dólares, creando empleos para más de 273 mil personas, debido a esto el condado de la Florida es considerado un estado con elevada inversión extranjera directa.*
- ✓ *En el Estado de la Florida existe una presencia latina muy fuerte, lo que hace que los futuros inversionistas latinoamericanos puedan sentirse cómodos debido a la similitudes culturales, además de ofrecer maravillosos ambientes asociados al descanso, la diversión y a sus hermosas ciudades y al mismo tiempo, su centro financiero, puerto, aeropuerto y variedad de opciones en inversión de negocios, le permiten ser un estado ideal para emprender.*
- ✓ *En el pasado, el Estado de la Florida era únicamente desarrollado para el área del turismo. Sin embargo, en la actualidad, este Estado juega un papel importante en la económica de país, debido al sector de inversión ofrecido en la zona de la Florida.” (www.globofran.com, Junio 2016).*

### **1.5 Interrogantes a ser respondidas con el desarrollo de la investigación**

- 1.5.1 ¿Es factible adquirir un inmueble como proyecto de inversión en la Ciudad de la Florida (Orlando, Tampa, Jacksonville y Fort Lauderdale)
- 1.5.2 ¿Cuáles son los procesos y pasos a seguir para adquirir un inmueble en el Estado de la Florida?
- 1.5.3 ¿Cuáles serán los ingresos anuales al relizar la inversión, después de descontar todos los gastos básicos (Flujo de caja proyectado)?
- 1.5.4 ¿La adquisición de un inmueble en el Estado de la Florida de los EE.UU, es una solución para proteger el dinero de la inflación en Venezuela?

## **1.6 Alcance**

- 1.6.1 ¿Determinar cuáles son los riesgos de invertir en Estados Unidos para una persona extranjera?
- 1.6.2 Deducir cuáles son las mejores zonas para invertir en el estado de la Florida (Orlando, Tampa, Jacksonville y Fort Lauderdale) con un precio máximo de \$200.000,00.
- 1.6.3 Determinar la factibilidad de inversión Vs rentabilidad para inmuebles valorados en un máximo de \$200.000,00 en el Estado de la Florida (Orlando, Tampa, Jacksonville y Fort Lauderdale) de los Estados Unidos.

## **1.7 Limitaciones**

Las limitaciones que se estarán encontrando en el desarrollo de este trabajo especial de grado son las siguientes:

- 1.7.1 Presupuesto limitado ya que no se contará con ningún préstamo bancario.
- 1.7.2 Hacer las negociaciones desde la Ciudad de Caracas – Venezuela, debido a que los precios de los boletos aéreos hacia Miami son bastantes elevados, además de limitados.
- 1.7.3 Culminar el desarrollo del trabajo especial de grado en el primer semestre del 2017, ya que la situación económica y política de un país es cambiante y este trabajo está basado en una Venezuela con la ley para la regularización y control de los arrendamientos de vivienda, publicada en gaceta oficial N° 6.053 Caracas 12 de noviembre del 2011, de existir alguna mejora en la situación económica del país y una modificación en dicha ley, los parámetros y objetivos del trabajo cambiarían. La misma situación ocurre de con el País de Inversión, ya que sus política para inversionistas extranjeros pudiera cambiar y con ello el objetivo de este trabajo especial de grado.

## CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO

Para la ejecución de viabilidad de este proyecto, se tendrá como guía y base los fundamentos del PMBOK en el cual señala cuales son los procesos y técnicas a usar en el desarrollo de cada fase del proyecto, es por ello que “La *Guía del PMBOK* identifica ese subconjunto de fundamentos para la dirección de proyectos generalmente reconocido como buenas prácticas.” (Project Management Institute, Inc. 2013)

Las Frases de: generalmente reconocido y buenas prácticas, hacen referencia en el PMBOK de que lo “*Generalmente reconocido*” significa que los conocimientos y prácticas descritos son aplicables a la mayoría de los proyectos, la mayoría de las veces, y que existe consenso sobre su valor y utilidad. “*Buenas prácticas*” significa que se está de acuerdo, en general, en que la aplicación de conocimientos, habilidades, herramientas y técnicas puede aumentar las posibilidades de éxito de una amplia variedad de proyectos. “*Buenas prácticas*” no significa que el conocimiento descrito deba aplicarse siempre de la misma manera en todos los proyectos; la organización y/o el equipo de dirección del proyecto son los responsables de establecer lo que es apropiado para cada proyecto concreto.” (Project Management Institute, Inc. 2013) Por lo cual todas las prácticas que sean aplicables para el desarrollo del proyecto serán utilizadas para poder así realizar el desarrollo del proyecto, factibilidad y rendimiento.

### 2.1 Fundamentos Teóricos

#### 2.2.1 ¿Qué es un Proyecto?

El PMBOK señala que un proyecto, “es un esfuerzo temporal que se lleva a cabo para crear un producto, servicio o resultado único. La naturaleza temporal de los proyectos implica que un proyecto tiene un principio y un final definidos. El final se alcanza cuando se logran los objetivos del proyecto, cuando se termina el proyecto porque sus objetivos no se cumplirán o no pueden ser cumplidos, o cuando ya no existe la necesidad que dio origen al proyecto.” (Project Management Institute, Inc. 2013)

Por lo cual cada proyecto existente es único, indiferentemente del tema a tratar, es decir, a pesar que un proyectos tenga similitudes con otros proyectos los objetivos general,

específicos, entre otros aspectos serán únicos y diferentes los cuales harán que proyecto sea diferente y con resultados distintos.

Todo proyecto consta de un ciclo de vida, el cual variara dependiendo del tamaño y la complejidad del mismo, sin embargo las etapas deben ser las mismas, las cuales se pueden observar en el siguiente gráfico:

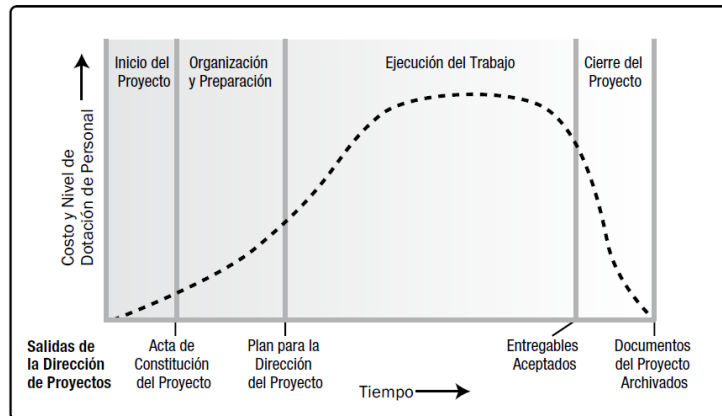


Figura 2.1: Etapas de un proyecto

(Project Management Institute, Inc. 2013)

### 2.2.2 Proyecto de inversión:

*“Es un plan que, si se le asigna determinado monto de capital y se le proporcionan insumos de varios tipos, producirá un bien o un servicio, útil al ser humano o a la sociedad.*

*La evaluación de un proyecto de inversión, cualquiera que éste sea, tiene por objeto conocer su rentabilidad económica y social, de tal manera que asegure resolver una necesidad humana en forma eficiente, segura y rentable. Sólo así es posible asignar los escasos recursos económicos a la mejor alternativa.”* (Gabriel Beca Urbina, 2010)

Para llevar a cabo la ejecución del proyecto de inversión en una propiedad en los Estados Unidos tenemos que cumplir con los requisitos que establece el PMBOK, el cual indica que todo proyecto debe tener un inicio, una planificación, el desarrollo de dicha planificación, seguida por el monitoreo y control de cada etapa expuesta en la planificación

y ejecución, culminando con el cierre del proyecto el cual será cuando los objetivos planteados se hayan cumplidos o, por motivos externos, el proyecto no haya podido llegar a la etapa de cierre y los resultados se tengan que extraer de lo que se haya ejecutado hasta ese momento.

Para dar respuesta al objetivo general y a los objetivos específicos de este proyecto, se deberá obtener como resultado las conclusiones derivadas de este proyecto de investigación, tal como lo menciona la guía PMBOK, la cual señala lo siguiente:

*“Un proyecto puede generar:*

- Un producto, que puede ser un componente de otro elemento, una mejora de un elemento o un elemento final en sí mismo.*
- Un servicio o la capacidad de realizar un servicio (p.ej., una función de negocio que brinda apoyo a la producción o distribución);*
- Una mejora de las líneas de productos o servicios existentes (p.ej., Un proyecto Seis Sigma cuyo objetivo es reducir defectos);*
- Un resultado, tal como una conclusión o un documento (p.ej., un proyecto de investigación que desarrolla conocimientos que se pueden emplear para determinar si existe una tendencia o si un nuevo proceso beneficiará a la sociedad).”* (Project Management Institute, Inc. 2013).

Sin embargo, no se puede olvidar que dentro de todo proyecto se debe mantener un proceso para la evaluación del mismo, tal como lo comenta Gabriel Beca Urbina (2010), el cual tiene la siguiente estructura:

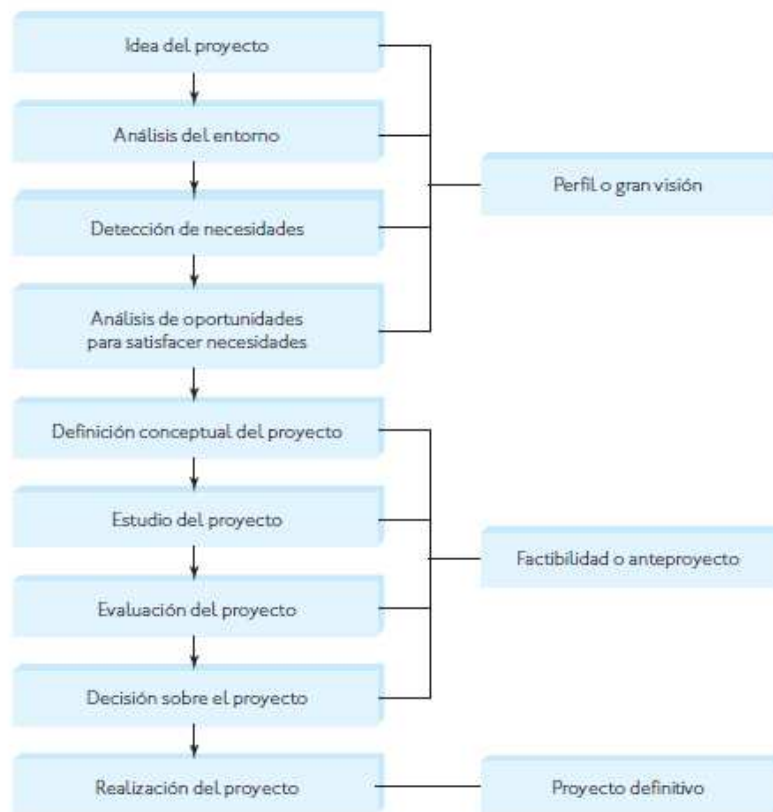


Figura 2.2: Proceso de la evaluación de proyectos

(Evaluación de proyectos, Gabriel Beca Urbina 2010)

La estructura mostrada anteriormente será analizada por parte en los diferentes capítulos desarrollados y a desarrollar en este trabajo especial de grado.

A continuación se muestra un resumen del contenido de dichos procesos dentro de un Proyecto y cómo se verá involucrado en este desarrollo.

### 2.2.2.1 Proceso de la Evaluación de Proyectos:

#### 2.2.2.1.1 Perfil o Gran Visión:

*“Se elabora a partir de la información existente, el juicio común y la opinión que da la experiencia. En términos monetarios sólo presenta cálculos globales de las inversiones los costos y los ingresos, sin entrar a investigaciones de terreno.”* (Gabriel Beca Urbina, 2010), este punto ya ha sido desarrollado y explicado en el Capítulo I.

#### **2.2.2.1.2 Factibilidad o anteproyecto:**

*“Este estudio profundiza el examen en fuentes secundarias y primarias en investigación de mercado, detalla la tecnología que se empleará, determina los costos totales y la rentabilidad económica del proyecto y es la base en que se apoyan los inversionistas para tomar una decisión.” (Gabriel Beca Urbina, 2010)*

La factibilidad del Proyecto se trabajará en distintas partes; es por ello que en el Marco Teórico (capítulo II) se abarcará lo relacionado con la definición conceptual del proyecto y durante el desarrollo del Marco Metodológico (Capítulo III) se analizará el estudio del proyecto.

#### **2.2.2.1.3 Proyecto Definitivo:**

*“Contiene toda la información del anteproyecto, pero aquí son tratados los puntos finos; no sólo deben presentarse los canales de comercialización más adecuados para el producto, sino que deberá presentarse una lista de contratos de venta ya establecidos; se deben actualizar y preparar por escrito las cotizaciones de la inversión, presentar los planos arquitectónicos de la construcción, etc. La información presentada en el proyecto definitivo no debe alterar la decisión tomada respecto a la inversión, siempre que los cálculos hechos en el anteproyecto sean confiables y hayan sido bien evaluados.” (Gabriel Beca Urbina, 2010).* El desarrollo de este punto podrá ser visto en el Resultado y Análisis de la Investigación (Capítulo IV) y Conclusiones y Recomendaciones de la Investigación (Capítulo V).

Por otra parte, se tiene que dentro del PMBOK (Project Management Institute, Inc. 2013) los procesos y procedimientos que debe contener un Proyecto son los siguientes:

##### **1. Inicio y Planificación:**



- *Guías y criterios para adaptar el conjunto de procesos y procedimientos estándar de la organización con el fin de que satisfagan las necesidades específicas del proyecto.*
- *Estándares específicos de la organización, tales como: políticas (p.ej., políticas de recursos humanos, políticas de seguridad y salud, políticas de ética, y políticas de dirección de proyectos), ciclos de vida del producto y del proyecto, políticas y procedimientos de calidad (p.ej., auditorías de procesos, objetivos de mejora, listas de verificación y definiciones estandarizadas de procesos para su uso en la organización).*
- *Plantillas (p.ej., plantillas de registro de riesgos, de estructura de desglose del trabajo, de diagramas de red del cronograma del proyecto y de contratos).*

## *2. Ejecución, Monitoreo y Control:*

- *Procedimientos de control de cambios, con la descripción de las etapas durante las cuales se modificarán los estándares, políticas, planes y procedimientos de la organización ejecutora (o cualquier otro documento del proyecto), y cómo se realizará la aprobación y validación de cualquier cambio.*
- *Procedimientos de control financiero (por ejemplo, informes de tiempo, revisiones requeridas de gastos y desembolsos, códigos contables y provisiones contractuales estándar).*
- *Procedimientos para la gestión de incidentes y defectos que definen los controles, la identificación, y las acciones de seguimiento a realizar para los mismos.*
- *Requisitos de comunicación de la organización (p.ej., tecnología específica de comunicación disponible, medios de comunicación autorizados, políticas de conservación de registros y requisitos de seguridad).*

- *Procedimientos para asignar prioridad, aprobar y emitir autorizaciones de trabajo.*
- *Procedimientos de control de riesgos, que incluyen categorías de riesgos, plantillas de declaración de riesgos, definiciones de probabilidad e impacto, y la matriz de probabilidad e impacto.*
- *Guías, instrucciones de trabajo, criterios para la evaluación de propuestas y criterios para la medición del desempeño estandarizados.*

### 3. Cierre:

- *Guías o requisitos de cierre del proyecto (p.ej., lecciones aprendidas, auditorías finales del proyecto, evaluaciones del proyecto, validaciones del producto y criterios de aceptación).*

Analizando dichos pasos, el Proyecto de Estudio de este trabajo especial de grado es reflejado en la siguiente imagen:

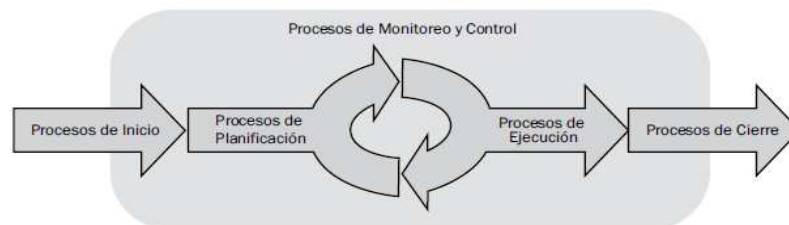


Figura 2.3: Fases de un proyecto

(Project Management Institute, Inc. 2013)

Dentro de cada fase existen otras tareas denominadas por el PMBOK como la Gestión de la Integración del Proyecto, este “*incluye los procesos y actividades necesarios para identificar, definir, combinar, unificar y coordinar los diversos procesos y actividades de dirección del proyecto dentro de los Grupos de Procesos de la Dirección de Proyectos. En el contexto de la dirección de proyectos, la integración incluye características de*

*unificación, consolidación, comunicación y acciones integradoras cruciales para que el proyecto se lleve a cabo de manera controlada, de modo que se complete, que se manejen con éxito las expectativas de los interesados y se cumpla con los requisitos. La Gestión de la Integración del Proyecto implica tomar decisiones en cuanto a la asignación de recursos, equilibrar objetivos y alternativas contrapuestas y manejar las interdependencias entre las Áreas de Conocimiento de la dirección de proyectos.” (Project Management Institute, Inc. 2013)*

Es importante destacar que cada uno de los procesos de la Gestión de Integración del Proyecto guardan relación entre sí, además de poder interactuar con otras áreas de conocimiento, es por ello que el PMBOK señala que *“Los vínculos entre los procesos de los Grupos de Procesos de la Dirección de Proyectos son a menudo de naturaleza iterativa. Por ejemplo, el Grupo de Procesos de Planificación proporciona al Grupo de Procesos de Ejecución un plan documentado para la dirección del proyecto en una de las etapas iniciales del proyecto y más adelante provee actualizaciones al plan en cuestión, en el caso de que se produzcan cambios conforme avanza el proyecto.”* (Project Management Institute, Inc. 2013).

La siguiente imagen muestra un resumen de la descripción general de los procesos de la integración del proyecto

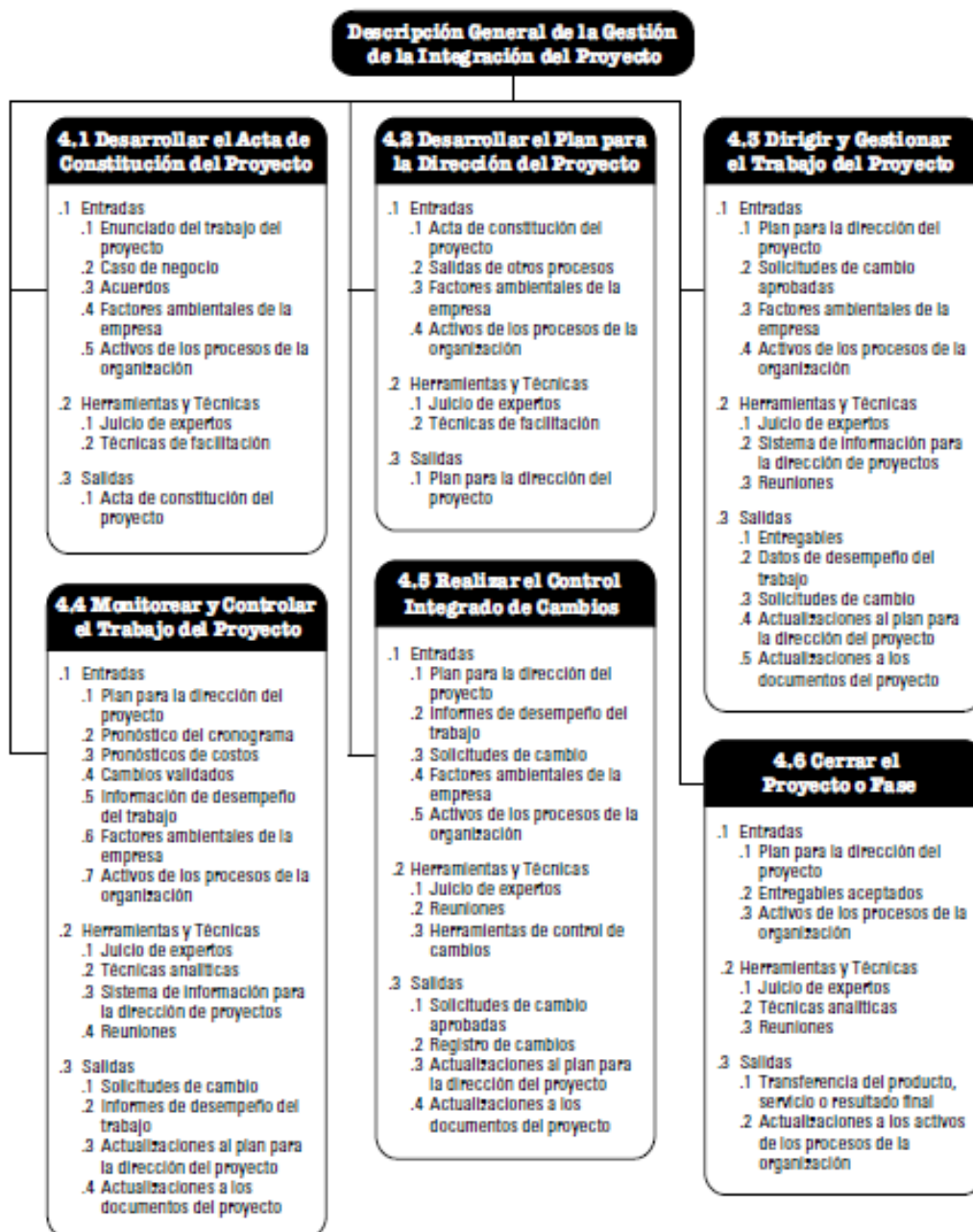


Figura 2.4: Descripción general de la gestión de la integración del proyecto

(Project Management Institute, Inc. 2013)

A continuación, se desarrollará cada punto de la gestión de la integración del proyecto, los cuales contribuirán al desarrollo de este trabajo especial de grado conocida como “Análisis de factibilidad para la adquisición de un inmueble como Proyecto de inversión, en el Estado de la Florida de los Estados Unidos de América”, dirigido por el

PMBOK, llevándolos a cada área de estudio del proyecto del trabajo especial de grado. Son 6 puntos a desarrollar, los cuales tienen a su vez diversos puntos de despliegue; el primer punto a tratar dentro de la Gestión de la Integración del Proyecto de estudio es el siguiente:

1. **Desarrollar el Acta de Constitución del Proyecto:** *“Es el proceso de desarrollar un documento que autoriza formalmente la existencia de un proyecto y confiere al director del proyecto la autoridad para asignar los recursos de la organización a las actividades del proyecto.”* (Project Management Institute, Inc. 2013).

Dentro de este punto se debe desarrollar las entradas, herramientas y técnicas, y salidas del proyecto, el cual mantiene la siguiente estructura:



Figura 2.5: Desarrollar el Acta Constitutiva del Proyecto

(Project Management Institute, Inc. 2013)

El Acta Constitutiva del proyecto para este trabajo especial de grado fue desarrollada en el Capítulo I, en donde el Planteamiento del Problema, Objetivo General, Objetivos Específicos y Justificación fueron las Entradas del desarrollo de dicha acta constitutiva, y las interrogantes, alcance y limitaciones corresponde a las Herramientas y Técnicas, que en conjunto forman el Acta Constitutiva del Proyecto la cual consiste de acuerdo al PMBOK como un *“documento emitido por el iniciador del proyecto o patrocinador, que autoriza formalmente la existencia de un proyecto y confiere al director del proyecto la autoridad para asignar los recursos de la organización a las actividades del proyecto. Documenta las necesidades de negocio, los supuestos, las restricciones, el conocimiento de las necesidades y requisitos de alto*

nivel del cliente y el nuevo producto, servicio o resultado que el proyecto debe proporcionar”. (Project Management Institute, Inc. 2013).

**2. Desarrollar el Plan para la Dirección del Proyecto:** “Desarrollar el Plan para la Dirección del Proyecto es el proceso de definir, preparar y coordinar todos los planes secundarios e incorporarlos en un plan integral para la dirección del proyecto. El beneficio clave de este proceso es un documento central que define la base para todo el trabajo del proyecto.” (Project Management Institute, Inc. 2013).

Durante el desarrollo del Marco Teórico (Capítulo II) se estarán desplegando las definiciones conceptuales para el estudio de este Trabajo Especial de Grado, dichas definiciones a investigar forman parte de las Entradas del Plan para la Dirección del Proyecto. Para la parte de las Herramientas y Técnicas, se tendrán distintos juicios de expertos, leyes y normativas correspondientes al trabajo de investigación que permitirán conocer el tema de la investigación y así poder desarrollar como se abordará la misma para cumplir con el Objetivo General y los Objetivos Específicos del Trabajo Especial de Grado, los cuales forman parte de las salidas correspondiente al plan de Dirección del Proyecto.



Figura 2.6: Desarrollar el Plan para la Dirección del Proyecto

(Project Management Institute, Inc. 2013)

Tomando en consideración lo señalado anteriormente por el PMBOOK, se requiere de una base para desarrollar el Plan para la Dirección de este Proyecto, la cual comienza a trabajarse a continuación mediante el estudio teórico relacionado con la Inversión

Inmobiliaria en Venezuela (país de Origen de la persona Inversora) y Estados Unidos (País donde se quiere realizar la inversión).

## **2.3 Definición conceptual del proyecto:**

### **2.3.1 Inversión inmobiliaria**

Son inversiones realizadas sobre bienes muebles, tal como lo son los terrenos y los bienes raíces, las mismas son realizadas para obtener renta, obtener plusvalía (ganancia mediante su venta) o para obtener ambas.

### **2.3.2 Inversión Inmobiliaria en Venezuela**

En los últimos 11 años Venezuela ha pasado por una serie de acontecimientos políticos - económicos que han llevado a la situación actual que presenta el país, donde desde el año 2015 presenta una inflación de 3 dígitos, cercano de llegar a niveles de hiperinflación. De acuerdo a reportes elaborados por distintas fuentes de economía y política, señalan que en Venezuela *“El índice de precios al consumidor, que miden el Banco Central de Venezuela y el Instituto Nacional de Estadísticas, se ubicó en 176,2% al cierre del primer semestre...., economistas descartan que el gobierno logre controlar el alza de los precios y el desabastecimiento en lo que resta del año”* *“El economista Ángel Alayón considera que el primer semestre de 2016 se caracterizó por no atender las causas principales de los desequilibrios económicos, la inflación y la escasez son el resultado inevitable de las políticas económicas. El gobierno no se preparó para la caída de los precios del petróleo, lo que profundizó la crisis”* (Diario el Nacional, 11 de julio 2016)

Actualmente, la situación económica y política que vive el país ha afectado en los últimos años al sector inmobiliario en Venezuela, el Presidente de la Cámara de Construcción, el Sr. Juan Carlos Melean, del estado Nueva Esparta (uno de los lugares para vacacionar de los Venezolanos además de ser una Isla del Caribe), señaló el pasado mes de octubre del 2016 que *“la desocupación en el sector está por el orden del 90% que representa unos 10 mil empleos perdidos”* (El Universal, 7 de octubre del 2016). Así mismo, el Sr. Melean

informó *“que el sector de la construcción fue uno de los mayores empleadores en la isla de Margarita junto con el puerto libre, al registrar alrededor de 15 mil empleos directos, sin embargo, en la actualidad no superan los dos mil”* además *“la recesión en el área está signada tanto por la caída del poder adquisitivo como por el difícil acceso a los insumos y materiales, y lo que es peor es que nada hace vislumbrar una recuperación en el corto y mediano plazo, pues por el contrario en un país normal la tasa de crecimiento anual puede estar entre 5 y 7% y en Venezuela estamos lejos de eso”* así mismo advirtió *“que al menos el 40% de las empresas de construcción está siendo afectada por la situación ya el ramo de vivienda tenía una merma por la incorporación de leyes como la de Inquilinato y de Estafa Inmobiliaria, y la tendencia era a dedicarse al área comercial y turística, pero la banca también ha tenido problemas por el incremento de los costos y la cartera crediticia se ha visto reducida, por lo que tampoco por ese lado se ha podido surgir”*. (El Universal, 7 de octubre del 2016)

Una de las páginas web inmobiliarias en Venezuela, denominada como La milla de oro en Caracas, realizó un reportaje con Lyanú Quiroga Realtor sobre qué esperar del mercado inmobiliario en este país para el 2016, en donde señaló lo siguiente:

*“El panorama inmobiliario en Venezuela, nos muestra que hay factores que han incidido e inciden en el mercado de inmuebles residenciales y comerciales:*

- Incremento de precios de los inmuebles debido a la poca oferta y a la desconfianza de los venezolanos por temor que la inflación y la devaluación destruyan su patrimonio.*
- Disminución de la oferta de inmuebles en el mercado primario, desarrollados por el sector privado por fallas en el suministro de materia prima y por ende fallas de producción.*
- Leyes que impiden el desarrollo de nuevos proyectos inmobiliarios, porque la aplicación de las mismas no se relacionan con la realidad.*
- Falta de actualización de los valores de financiamiento para empresas constructoras y para las familias que pueden optar por la compra de un inmueble.*



- *Ley de arrendamiento, evita por sus múltiples trámites y complicaciones de la ley que se celebren contratos de arrendamientos entre las partes. Debido a la ley se hace imposible la recuperación el inmueble arrendado. Por otra parte, desde la promulgación del decreto, los alquileres de los locales se han visto congelados porque no considera gastos ni condiciones de cada uno de los contratos de alquiler.*

*Si se toman las medidas adecuadas propuestas por la Cámara Venezolana de la Construcción, Cámara Inmobiliaria de Venezuela, entre otros y si se producen las condiciones de apertura económica y social por parte del gobierno, podemos esperar en 2016:*

- *Inversión de capital y construcción de nuevos desarrollos inmobiliarios por parte del sector privado y del sector público.*
- *Reactivación del mercado de alquileres residenciales y comerciales.*
- *Incremento de la demanda en inmuebles debido a la revitalización de la economía, reconstrucción del país y el regreso de inversionistas venezolanos y extranjeros.*

*Si no hay rectificación y no se aplican los correctivos, podemos esperar que se agrave la crisis y los problemas en el sector inmobiliario:*

- *Se aprecia una caída significativa en los precios de los inmuebles, además de la sobre oferta de inmuebles.*
- *Si se llega a una unificación cambiaria se estima que los precios de los inmuebles que tienen como referencia moneda dura, bajen más todavía de precio.*
- *Poca demanda de inmuebles para la clase media debido a la no actualización de los valores de financiamiento y créditos hipotecarios.*
- *Oferta inexistente de inmuebles para la renta debido a la Ley de Arrendamiento.*
- *Disminución del canon de arrendamiento en inmuebles de alto target.*
- *Mayor caída en construcción de nuevos proyectos inmobiliarios por parte del sector privado. (Lyanú Quiroga. 20 de enero 2016)*

En Venezuela los contratos de alquiler se rigen por la “ley para la regularización y control de los arrendamientos de vivienda, publicada en gaceta oficial N° 6.053 Caracas 12 de noviembre del 2011”

Los contratos de arrendamiento, es un acuerdo dado entre dos personas, una de ellas siendo el arrendador en donde se compromete a ceder durante un tiempo determinado el derecho a usar y disfrutar un bien, dando este privilegio al arrendatario, en el cual se compromete a realizar los pagos acordados como contraprestación de este derecho de uso.

Estos contratos se aplican para los contratos de arrendamiento de viviendas, contratos de arrendamiento de locales comerciales, contratos de arrendamiento de garajes, contratos de arrendamiento de negocio, etc.

Esta ley posee varios artículos que hacen que el arrendamiento en este país (Venezuela) sea una inversión de alto riesgo; entre los artículos desfavorecedores para el arrendatario, analizados especialmente para este trabajo especial de grado, se tiene:

#### ***“De los anuncios en prensa***

***Artículo 14.*** *Quedan prohibidos los avisos o anuncios de prensa, o de cualquier otro medio de publicidad, en los cuales:*

*Se exija como condición para el arrendamiento o subarrendamiento de viviendas, la circunstancia de no tener niños, niñas o adolescentes, de estar en estado de gestación, la de ser extranjero o extranjera el arrendatario, arrendataria, subarrendatario o subarrendataria, así como establecer discriminación por: orientación sexual, identidad de género, edad, origen étnico, preferencia política y religiosa, condición económica, estado civil, clase social, profesión o condición social, y en otros casos de vulnerabilidad o marginación, discapacidad, enfermedades terminales, entre otras.*

#### ***Subrogación de los contratos***

***Artículo 38.*** *Si durante la relación arrendaticia, por cualquier causa, el inmueble arrendado pasare a ser propiedad de otra persona natural o jurídica, el nuevo propietario se subrogará totalmente de pleno derecho en la persona de los propietarios o arrendadores anteriores, en todos y cada uno de los derechos y obligaciones derivados de la relación*

*arrendaticia existente y, por consiguiente, las partes estarán obligadas a respetar dicha relación en los mismos términos pactados, y las acciones relativas a la terminación de la misma sólo podrán tramitarse conforme a las disposiciones contenidas en la presente Ley*

#### ***Del cobro indebido de los cánones***

**Artículo 39.** *No se podrán cobrar cánones de arrendamiento que no sean aquellos calculados según los métodos que esta Ley ofrece, o producto de una regulación emitida por la Superintendencia Nacional de Arrendamiento de Vivienda; los arrendadores que haciendo uso de la necesidad del arrendatario o arrendataria, no cumplan con el presente artículo, serán objeto de sanción de conformidad con la presente Ley, sin perjuicio del derecho que le asiste al arrendatario y arrendataria de iniciar los procedimientos establecidos en esta Ley*

#### ***Cobro del canon de arrendamiento***

**Artículo 42.** *El arrendador tiene el derecho a recibir el pago oportuno del canon de arrendamiento, que se haya fijado debidamente en el contrato, a tal efecto el arrendador podrá acordar con el arrendatario o arrendataria la forma y oportunidad en la que éstos o éstas deben cancelar dicho canon.*

#### ***Del canon de arrendamiento***

**Artículo 47.** *El arrendatario y arrendataria tiene el derecho a que se le fije un canon de arrendamiento de conformidad con lo dispuesto en la presente Ley, a tal efecto, no estará obligado u obligada a:*

- 1. Pagar un canon superior al que arroje la aplicación de la fórmula del justo valor, establecido en esta Ley y fijado por la Superintendencia Nacional de Arrendamiento de Vivienda.*
- 2. Aceptar la condición de la compra o arriendo de bienes muebles que se encuentren en el área que se pretende arrendar, para la suscripción del contrato. Los arrendadores que hagan caso omiso de lo dispuesto en el presente artículo serán objeto de sanción conforme lo dispone la presente Ley.*

### ***Prohibición del pago en moneda extranjera***

**Artículo 54.** Los contratos de arrendamiento se celebrarán en moneda de curso legal nacional; los arrendadores que hagan caso omiso de lo dispuesto en el presente artículo serán objeto de sanción, conforme lo dispone la presente Ley.

### ***Subrogación por muerte del arrendatario o arrendataria***

**Artículo 57.** En caso de fallecimiento del arrendatario o arrendataria, podrán subrogarse la relación arrendaticia los ocupantes beneficiarios o beneficiarias del inmueble, quienes prueben una permanencia pacífica y continua en la vivienda, debiendo cumplir los términos expuestos en el contrato. Esta situación será homologada por la Superintendencia Nacional de Arrendamiento de Vivienda, en un plazo no mayor a treinta días hábiles del fallecimiento del arrendatario o arrendataria.

### ***De la fijación del canon***

**Artículo 77.** La fijación de los cánones de arrendamiento de los inmuebles indicados en el artículo 1 de la presente Ley, estará basada en una banda entre el tres por ciento (3%) y el cinco por ciento (5%) de rentabilidad anual sobre el valor del inmueble determinable según el tipo de arrendador, el cual será fijado anualmente a través de resolución de la Superintendencia Nacional de Arrendamiento de Vivienda.

El Ejecutivo Nacional podrá modificar los porcentajes de rentabilidad establecidos en este artículo, cuando así lo determinen razones de interés público o social.

### ***Causas para el desalojo***

**Artículo 91.** Sólo procederá el desalojo de un inmueble bajo contrato de arrendamiento, cuando la acción se fundamente en cualquiera de las siguientes causales:

1. En inmuebles destinados a vivienda, que el arrendatario o arrendataria haya dejado de pagar cuatro cánones de arrendamiento sin causa justificada, de acuerdo a los criterios definidos por la Superintendencia Nacional de Arrendamiento de Vivienda, para tal fin.
2. En la necesidad justificada que tenga el propietario o propietaria de ocupar el inmueble, o alguno de sus parientes consanguíneos hasta del segundo grado.

### ***De la preferencia ofertiva***

**Artículo 131.** *En caso de un acto traslativo de la propiedad del inmueble, la preferencia ofertiva es el derecho que corresponde al arrendatario o arrendataria que lo ocupa, para que se le ofrezca en venta en primer lugar y con preferencia a cualquier tercero. Sólo será acreedor o acreedora a la preferencia ofertiva el arrendatario o arrendataria que se encuentre solvente en el pago de los cánones de arrendamiento.”* (Ley para la regularización y control de los arrendamientos de vivienda. 12 de noviembre del 2011).

El Diario el Universal (Prensa Venezolana) realizó un análisis sobre los cambios que se dieron al entrar en vigencia la nueva ley de arrendamientos inmobiliarios:

1. *¿Qué aspectos regula la reforma de la Ley de Arrendamientos Inmobiliarios que autorizó recientemente el Parlamento?*

*El marco legal aprobado el pasado jueves regula varios aspectos de las relaciones arrendaticias como el contrato entre propietario e inquilino, las rentas a cobrar por los dueños (cánones de arrendamiento), los procesos de desalojo de los inquilinos y las ventas de las viviendas que tienen más de 20 años alquiladas.*

2. *Los contratos de alquiler, de acuerdo a la nueva ley, ¿por cuánto tiempo se firmarán?*

*Los contratos tendrán una duración mínima de un año y podrán ser renovados por preferencia del arrendatario (inquilino).*

3. *¿Cómo será el contenido de los contratos?*

*Los contratos notificarán los acuerdos entre las partes y deberán tener un anexo en el que estará la resolución emitida por la Superintendencia de Nacional de Arrendamientos (organismo que sustituirá a la Dirección Nacional de Inquilinato) con la fijación del canon de arrendamiento. Del contrato se tienen que hacer tres ejemplares: uno para el propietario, otro para el inquilino y otro para la Superintendencia.*

4. *¿Por qué se tiene que entregar un ejemplar del contrato al nuevo ente supervisor?*

*Porque la Superintendencia de Arrendamientos tendrá entre sus atribuciones calcular el canon y revisar los contratos. El organismo, según la ley, "tiene que verificar que los acuerdos cumplan con todos los aspectos que están contemplados en el texto, especialmente los que se refieren a las condiciones del arrendamiento y el canon".*

*5. ¿Qué hará la Superintendencia con los contratos?*

*Esa instancia creará un registro de contratos de arrendamiento. El plazo para la conformación de ese mecanismo estará definido en el reglamento de la ley.*

*6. ¿Cómo se realizará el cálculo del canon de arrendamiento?*

*En la ley existe una fórmula inicial. El organismo para poder estimar la renta tiene que fijar el valor del inmueble y para ello tomará en cuenta cinco aspectos: valor de reposición del bien, dimensiones del inmueble, valor de depreciación, vulnerabilidad sísmica y región geográfica. En el reglamento se detallarán otros criterios para el cálculo del canon, allí se incluirían los tipos de vivienda y los materiales de construcción, entre otros puntos. El presidente de la Comisión de Administración y Servicios de la Asamblea Nacional, ya adelantó que se acelerará la norma para definir el cobro de la renta.*

*7. ¿Cómo será la rentabilidad por el alquiler?*

*La rentabilidad estará entre 3 y 5% y el Ejecutivo Nacional la podrá revisar por razones de interés público o social.*

*8. ¿Cada cuánto tiempo se revisará el canon?*

*El canon se revisará cada año, porque es el plazo de duración del contrato. La ley permite efectuar una revisión previa al vencimiento si el arrendador ha ejecutado mejoras en el inmueble y si los costos de ello excedan el 20% del valor de la vivienda.*

*9. Una vez que se firme el contrato ¿cuándo notificará el organismo supervisor el monto a cobrar por el alquiler?*

*En la Ley se fijan algunos procedimientos y se indica que una vez que se presente la solicitud para el cálculo del canon la Superintendencia de Arrendamientos tendrán un lapso de 20 días para determinarlo.*

*10. ¿Qué contempla la ley sobre las preferencias arrendaticias?*

*Cuando el contrato de arrendamiento haya llegado a su vencimiento el inquilino tendrá derecho preferente a seguir ocupando el inmueble, si el propietario decide seguir arrendando la vivienda. El inquilino que la ocupa tendrá preferencia sobre un tercero, siempre que esté solvente en sus pagos.*

*11. ¿Qué sucede si el inquilino que ocupa la vivienda opta por no seguir con el contrato?*

*Tiene que notificárselo al propietario 30 días antes del vencimiento del contrato.*

*12. Si el propietario le informa al inquilino que el contrato no se renovará, porque el inmueble será vendido, pero en verdad lo alquila nuevamente ¿qué prevé la Ley?*

*El propietario que incumpla con la preferencia y engañe al inquilino tendrá que indemnizarlo con 100 Unidades Tributarias por cada mes que haya permanecido de forma indebida fuera de la vivienda.*

*13. Con la reforma ¿cuáles son las causales de desalojo?*

*La reforma permitirá la desocupación cuando el inquilino, sin causa justificada, haya dejado de pagar cuatro cánones de arrendamiento. Eso significa que si el arrendatario justifica la morosidad, el dueño de la vivienda no podrá pedirle el desalojo. La desocupación también procederá si el dueño del inmueble tiene la necesidad "justificada" de ocupar la vivienda con alguno de sus parientes consanguíneos hasta el segundo grado.*

*14. ¿Existen más causas para ordenar la desocupación?*

*Sí. La Ley señala que el desalojo procederá si el arrendatario ha destinado el inmueble a usos deshonestos, si ha ocasionado deterioros mayores a los provenientes del uso normal del inmueble o incumple las normas de convivencia ciudadana. El texto, adicionalmente,*

*contempla los procesos para las demandas así como los pasos para las audiencias de mediación y los juicios.*

*15. ¿La Ley hace referencia a los desalojos forzosos?*

*Sí, pero los procedimientos contra esas desocupaciones forzosas están en detalle en la Ley contra los Desalojos Arbitrarios que fue oficializada en mayo.*

*16. Si en las audiencias o juicios se falla a favor de los propietarios ¿en qué momento los inquilinos dejarán las viviendas?*

*Los arrendatarios desocuparán las viviendas cuando la Superintendencia o el Ministerio de Vivienda les haya conseguido un refugio temporal o un destino habitacional definitivo.*

*17. El incumplimiento de la Ley, ¿qué implicará?*

*El texto prevé multas entre 50 y 400 Unidades Tributarias y se aplicarán si no se garantiza el uso pacífico de las casas, si se realizan desalojos bajo otras causales no previstas en la ley o si las condiciones de las viviendas no son las más adecuadas. También se multará si los dueños incumplen con las preferencias arrendaticias, no redactan los contratos de alquiler según los términos de la ley, si realizan cobros en moneda extranjera o no efectúan reintegros por los cobros en exceso.*

*18. Si hay reincidencias ¿cómo serán las sanciones?*

*En la primera reincidencia la multa se duplicará, pero a la tercera reincidencia se realizará la expropiación de los inmuebles si el propietario que incumple la ley tiene más de cinco inmuebles.*

*19. Con los inquilinos que habitan en los edificios que están destinados al alquiler ¿qué procedimientos fija la ley?*

*La venta de las viviendas. El texto señala que "los arrendatarios tendrán derecho a ser titulares de la vivienda constituida sobre los edificios que tengan 20 años o más dedicados al arrendamiento". La Superintendencia de Arrendamientos establecerá los precios en esas operaciones de venta. Los propietarios de los inmuebles tendrán que dar descuentos en los*



*precios, que estarán sujetos a los años de relación arrendaticia. Las rebajas en los precios de los inmuebles serán de 10 a 25%.*

*20. ¿Quiénes estarán exentos de esa obligatoriedad de venta de las viviendas?*

*Los pequeños arrendadores no cumplirán con esa disposición transitoria de la Ley. En el marco legal, los parlamentarios establecieron dos clases de propietarios. Se considera pequeño arrendador aquel que tenga en alquiler de una a dos viviendas (apartamentos o habitaciones). El “multiarrendador” es quien tiene en alquiler más de tres inmuebles.*

*21. ¿Qué ha argumentado el Gobierno para impulsar la ley?*

*En primer lugar las autoridades han respaldado la ley porque fue presentada por iniciativa popular ante la Asamblea Nacional y argumentan que normará las relaciones entre propietarios e inquilinos, acabando con los abusos y la especulación”.*

*22. ¿Qué sostienen quienes critican la ley?*

*Representantes de los sectores inmobiliario y de la construcción, así como propietarios de inmuebles, han formulado varios cuestionamientos. Entre otras cosas señalan que la ley no es equilibrada porque castiga al dueño del inmueble. También han señalado que el texto promoverá la formación de un mercado irregular de alquileres, reducirá la oferta y desincentivará la inversión en el sector. Presentarán un recurso de nulidad de la ley ante el Tribunal Supremo de Justicia. MAH*

*Estas normas que presentan actualmente la ley de inquilinato venezolana, hace que el arrendatario o posible arrendatario no se sienta seguro sobre su propiedad, lo que ha generado que las personas que tenían apartamentos en alquiler no los rente mas y decidan venderlos, para así adquirir una propiedad fuera de Venezuela y que además les genere ingresos en moneda extranjera. (Diario El Universal. 30 de octubre del 2011)*

### **2.3.3 Inversión Inmobiliaria en EEUU**

En los últimos años el mercado de inmuebles en los EEUU ha sido toda una tentación para los extranjeros, ya que éstas pueden catalogarse como inversiones seguras

debido a que siempre estarán por encima de cualquier tasa de inflación, y su valor tiende a crecer constantemente, además de ser propiedades rentables lo que trae beneficios económicos al dueño de la propiedad.

En los últimos años los venezolanos han pasado de ser el 16%, al 20% por ciento del total de los compradores de inmuebles en las áreas de Miami y Miami Beach, según un informe preparado este año por la Asociación Nacional de Agentes Inmobiliarios (NAR) de Estados Unidos.

El reporte de la NAR está basado por encuestas realizadas a 977 agentes inmobiliarios de la Florida, reportando que *“El número de compradores venezolanos definitivamente ha subido. Los venezolanos se sienten más seguros teniendo sus inversiones aquí,* afirmó Aurace Rengifo, agente inmobiliario en Ocean International Realty”. (Real Estate Hoy. 24 de Mayo de 2016)

De acuerdo a la Asociación Nacional de Realtor (NAR) las ventas del mercado inmobiliario han seguido avanzando y tomando impulso a pesar del aumento de los precios y del poco inventario u oferta disponible en el mercado de los Estados Unidos.

El jefe de la NAR Lawrence Yun dice: *“la actividad de venta en general tuvo un buen ritmo el mes pasado, como muy bajas tasas hipotecarias y modestos aumentos de inventarios estacionales animando a más hogares a buscar y cerrar una venta”*

*“Las ventas de casas existentes aumentaron un 1.7 por ciento a una tasa anual relativa estacionalmente de 5.45 millones en abril desde una cifra revisada al alza de 5.36 millones en marzo. Después de la ganancia del mes pasado, las ventas están subiendo ahora un 6.0 por ciento desde abril de 2015.”*

*“Desde el año 2015 a la actualidad, mayor número de personas de todas partes del mundo se interesan por realizar algún tipo de inversión en los Estados Unidos, actualmente El precio promedio para todos los tipos de vivienda en abril fue de \$232.500, un 6.3 por ciento por encima de abril de 2015 (\$218.700). El incremento de los precios en abril marcan el 50º mes consecutivo de aumentos año sobre año.”*

*“El inventario total de viviendas a finales del mes de abril aumentó un 9.2 por ciento a 2.14 millones de viviendas existentes disponibles para la venta, pero sigue siendo un 3.6*

*por ciento menos que hace un año (2.22 millones)” (Real Estate Hoy. 24 de Mayo de 2016). Sin embargo, el Sr. Yun indica que si los precios de los inmuebles no bajan, o si los sueldos no suben, muchas personas de los Estados Unidos no podrán adquirir sus viviendas.*

*Estudios realizados por la NAR revelan que “Las ventas de casas unifamiliares se incrementaron un 0.6 por ciento a una tasa anual ajustada estacionalmente de 4.81 millones en abril (4.78 millones en marzo). Ahora las ventas están 6.2 por ciento por encima del año anterior (4.53 millones).” (Real Estate Hoy. 24 de Mayo de 2016)*

*En el año 2016 la empresa Inmigración About informo en un estudio realizado por ellos que: “En un sólo año los turistas extranjeros invirtieron \$82.5 billones (mil millones) en propiedades en Estados Unidos, comprando básicamente en Florida, California, Nueva York, Texas y Arizona.*

*Los más numerosos fueron los canadienses, que prefieren Arizona y Texas, seguidos de los chinos. Si bien los rusos son los que hacen las compras más caras.*

*Argentinos, colombianos, venezolanos y brasileños destacan también entre los grandes compradores, siendo Florida el estado donde más invierten.” (Inmigración About. 18 de marzo del 2016)*

*Por otra parte Katherina Santana, Fundadora y Team Manager de Santana Sales Group, South Florida Real Estate, ofreció un reportaje sobre los Mitos que existen en el mercado inmobiliario de los Estados Unidos, lo que dijo fue lo siguiente:*

*“El sector inmobiliario es un tema complejo que no todos manejan a la perfección, es por ello que con los años han ido naciendo falsas creencias que quizás podrían frenar tu decisión a la hora de invertir en una propiedad.*

*Antes de cerrar las puertas a un futuro prometedor, es importante que sepas algunas cosas:*

***Mito # 1:*** *Si compro la propiedad por mi cuenta me ahorro más dinero que trabajando con un corredor inmobiliario:*

*Este es uno de los mitos más comunes sobre todo cuando trabajamos con clientes internacionales ya que el mercado de bienes raíces en nuestros países funciona diferente. En Estados Unidos más del 90% de los vendedores venden sus propiedades con la asistencia de un corredor inmobiliario, solo el 8% venden por su cuenta y en la mayoría de esos casos conocían al comprador. Los asesores de bienes raíces son un factor invaluable e indispensables en las transacciones inmobiliarias en Estados Unidos. El valor de una propiedad no se determina por el monto del inmueble más la comisión del corredor, como suele suceder en nuestros países. En Estados Unidos la comisión la paga el vendedor y es un monto estándar que ya está estipulado y el precio de venta se basa en el mercado y en las propiedades vendidas recientemente, llamadas comparables de ventas. En el caso de las preventas los clientes de los desarrolladores son los agentes inmobiliarios como nosotros que tenemos una relación comercial estrecha con el constructor y les representamos cientos de ventas al año, es por eso que nuestros clientes consiguen un mayor beneficio al trabajar con nosotros en vez de directamente con el desarrollador. La razón principal por la cual deberías usar a un asesor profesional es que estos no solo conocen y manejan la disponibilidad, precios, actualidad del mercado y la compleja legislación que abarca el tema, sino que además pueden ayudarte a dar en el clavo en tu búsqueda de algún inmueble en particular, siempre teniendo en cuenta tus necesidades. Trabajar con un asesor especializado es una necesidad y sin lugar a dudas, un valor agregado.*

**Mito # 2:** *Soy extranjero, no califico para comprar una propiedad con financiamiento: ¡Falso! Los clientes internacionales pueden optar de igual manera que un cliente americano a la adquisición de un inmueble en Estados Unidos, e incluso a través de un financiamiento.*

*La diferencia radica especialmente ahí, si el comprador está solicitando una hipoteca ¿Los requisitos?*

*Inicial 35-50% (fondos en el exterior)*

*Los intereses dependen de muchos factores, usualmente son parecidos a los que se calcularían a un residente de Estados Unidos.*

*Generalmente créditos con intereses fijos por 5 años prorrateados a 30 años.*

*Cantidad mínima de préstamo de \$150.000,00.*

*Demostrar un mínimo de 24 meses de reservas*

*Los términos pueden ser más o menos favorables para un comprador extranjero en cuanto se refiere a: inicial (down payment), tasas de interés, intereses fijos o variables, tiempo para cancelar el préstamo, entre otros.*

*Lo que sí es importante tener en cuenta es que un cliente internacional debe ser aún más cauteloso que un comprador o vendedor radicado en el estado de la Florida, especialmente si la propiedad que adquiere es a título personal. Por este motivo recomendamos la asesoría de un equipo de profesionales en todos los ámbitos que envuelven la compra-venta de un bien inmueble.*

**Mito # 3:** *No tengo visa para entrar a Estados Unidos, no puedo adquirir una propiedad allá:*

*¡Falso! En Estados Unidos todas las inversiones legítimas son bienvenidas. Si eres extranjero, y no tienes visa para entrar en USA, y deseas comprar una propiedad de contado, puedes hacerlo sin ningún problema desde tu país de origen. Tu corredor debe estar en capacidad de asesorarte con todos los temas que involucran las inversiones extranjeras, por eso necesitas a un profesional preparado que te lleve de la mano en este proceso.*

*Busca en este profesional, una persona comprometida, honesta, responsable, que cuente con un equipo especializado y que ofrezca servicios acompañado de la última tecnología.” (Katherina Santana. 14 de Junio del 2016).*

## **2.4 Antes de adquirir una propiedad en los EEUU se debe saber lo siguiente:**

- Para adquirir una propiedad no es necesario tener residencia, con una visa de turismo se puede adquirir casas, condominios, fincas rústicas, entre otro tipo de inmueble excepto los co-ops.

- No es necesario tener el 100% del costo de la propiedad, existe financiamiento por parte de los bancos de Estados Unidos, lo que sí es necesario, es un adelanto de pago inicial (*Downpayment*) mientras se gestiona el papeleo y el financiamiento bancario.

El porcentaje inicial a pagar varía dependiendo del banco y del estado donde se está realizando la compra, por ejemplo, en la ciudad de Nueva York puede ser necesario abonar el 30%, en Miami el 50% y en el área de Texas entre el 25% y el 30%. Es importante destacar que los bancos que financian suelen exigir garantías adicionales, con el objetivo de cubrir todos los pagos de la hipoteca de un año, así como el pago de seguros y gastos del inmueble, en caso de que la persona no pague.

De requerir financiamiento, el primer paso que se tiene que dar es un pre-aprobado por un banco en EE.UU para determinar su presupuesto, una vez encuentre el inmueble que quiere y la oferta por el mismo sea aceptada, se deberá pagar un depósito para asegurar la compra (*Escrow Deposit*) y entrar bajo contrato. Al entrar bajo contrato, el banco requerirá varios documentos para la aprobación final del préstamo hipotecario, una vez que el préstamo sea aprobado se fijará la fecha de cierre y se tiene que transferir el dinero del pago inicial en una cuenta bancaria de los EE.UU. por el contrario si la compra se realizará de contado el comprador deberá transferir los fondos a un banco en EE.UU.

En los Estados Unidos se debe pagar el impuesto a las ventas de bienes y servicios entre estados (e incluso condados y municipalidades). Por lo general este es un importante gasto.

La mejor forma de adquirir una vivienda es por medio de un *broker* (agente inmobiliario), ya que esta persona será el asesor en todo momento desde que comienza la búsqueda del inmueble hasta el cierre de la misma, adicionalmente, podrá ayudar en caso que se requiera financiamiento para ubicarlo con el banco acorde a las necesidades de cada cliente, así como apoyarlo en el área legal. Es importante destacar que no se le debe cancelar nada al *broker* por sus servicios ya que éstos se encuentran en la comisión del inmueble que decida comprar el cliente.

La adquisición de un inmueble en los Estados Unidos es bastante rápida, la operación de cierre de la operación puede hacerse en 14 días si es pago de contado y de requerir financiamiento por parte de un banco, la operación se lleva entre 45 a 60 días en

todo el proceso, no es necesario estar en los Estados Unidos durante toda la tramitación; en donde sí debe estar presente es para el cierre del préstamo, para el resto del proceso puede otorgar un poder notarial (*power of attorney*) a un representante.

En Estados Unidos se debe pagar impuestos por la propiedad que se compró en el pasado cuando ésta es vendida a un monto mayor del adquirido en su momento de compra, es decir, si la propiedad es vendida y existe ganancia con la operación, se debe pagar el impuesto correspondiente; el porcentaje va a depender del tipo de acuerdo fiscal que haya firmado el país de la persona de la propiedad con EEUU, si es que tiene alguno, si la venta del inmueble es para adquirir otro inmueble en los Estados Unidos no se debe pagar impuesto, ya que con la venta del inmueble anterior se financiará la compra de una nueva propiedad.

Es importante tomar en cuenta que si la compra del inmueble es para ser rentada se debe declarar *tax income* en EEUU; para ello se debe sacar un ITIN. Es conveniente que se hable con un fiscalista porque si se está pagando hipoteca, es posible que no se tenga que pagar durante al menos los primeros diez años, lo que sí deberá hacer el dueño de la propiedad es la declaración de impuestos.

Cuando fallece el dueño de la propiedad, se debe pagar impuesto para la sucesión, es por ello que se recomienda hacer una LLC (sociedad limitada) de la que el dueño del inmueble es el accionista junto con una Corporación Extranjera (*Foreign Corporation*), entonces al momento del fallecimiento los herederos no tienen que pagar nada por recibir ese inmueble. Este tema se debe tratar con un abogado especialista en este tipo de asuntos.

La adquisición de un inmueble no permite directamente o facilita el obtener una tarjeta de residencia en los Estados Unidos, sin importar lo costoso que sea el mismo.

Es importante contar con el respaldo y la asesoría de un agente inmobiliario o conocido también como *Broker*, ya que este será la persona que estará ayudando al inversionista de manera activa a encontrar el inmueble que se ajuste a las necesidades, criterios y características del inmueble que se desea adquirir, por lo cual el *broker* enviará constantemente listado de propiedades activas en el mercado que se adapte a las necesidades que se buscan, le informará sobre vecindarios, proporcionará consejos, le

dará asesorías acerca de los precios y revalorización de las propiedades, dando así un apoyo continuo durante la búsqueda del inmueble.

## **2.5 Tipos de Propiedades a adquirir en los Estados Unidos:**

Existen diversos tipos de inmueble que puede adquirir un extranjero en Estados Unidos, se puede elegir desde zonas urbanas, rurales, industriales, agricultoras y suburbanas, existen variados tipo de casas individuales o conjuntas (tipo “townhouse”) o edificios de apartamentos a elegir, entre las cuales están:

- **Apartamentos:** Es de las opciones más favorables para lo que desean invertir a un bajo costo en la ciudad de la florida, ya que esta es la opción más económica y de menor tamaño a adquirir, sin embargo en ciudades populares y de Mega- Urbes como lo es Nueva York, un apartamento es una propiedad de alto costo, en esta ciudad un buen apartamento puede ser tan costoso y lleno de lujos y servicios como una casa.

Los precios de compra y alquiler varían dependiendo de la ubicación, el tamaño del apartamento y su mantenimiento.

- **Casas Independientes:** conocidas también con el nombre de vivienda en serie, el dueño recibe una titularidad de pleno dominio sobre el inmueble y es el dueño del inmueble el responsable de pagar los impuestos inmobiliarios, así como los costos de mantenimiento.

Este tipo de inmueble el más elevado en costo de adquisición, sin embargo los precios variarán de acuerdo a la ubicación, número de cuartos, garajes y otros servicios.

- **Condominio (condos):** son edificios múltiples familiares donde la persona es propietario de un apartamento y comparte zonas comunes con el resto de los propietarios como son las áreas verdes y casas clubes.



Los condos permiten ser adquiridos por inversores extranjeros, estos pueden ser usados como una propiedad de inversión, por lo cual puede ser alquilado tantos años como quieras.

Sin embargo es importante señalar que los condos muchas veces tienen precios más altos que los co-ops, esto debido a la liquidez más alta de este tipo de inversión debido a que son más fáciles de comprar y más fáciles de vender que los co-ops.

En los últimos años la ciudad de Nueva York ha renovado muchos edificios viejos y los han convertidos en condos, la mayoría de los condos recién construidos ofrecen reducción fiscal para los primeros 10 a 25 años.

- **Co-ops:** Una propiedad Co-Op está formada por corporaciones de viviendas cooperativas que poseen un edificio entero, cuando una persona adquiere un co-op, se está adquiriendo acciones en una corporación proporcionalmente al tamaño del apartamento y se convierte en socio de la corporación junto con los vecinos, para poder adquirir este tipo de vivienda es necesario tener los ingresos y la mayoría del patrimonio en Estados Unidos, por lo cual para un extranjero no es fácil adquirir este tipo de vivienda.

El tipo de vivienda Co-op están ubicados en la Ciudad de Nueva York, por lo que forma entre el 75% y 80% de todas las propiedades de esta Ciudad, este tipo de apartamento tiene particulares características, entre ellas están:

- El edificio es dirigido a través de consejos co-ops, es decir, las decisiones importantes sobre el edificio y el establecimiento de política es manejado por ellos, así como la aprobación de cada comprador potencial, esta aprobación puede tomar meses debido a que el proceso es riguroso y notoriamente difícil.
- La mayoría de los co-ops solo aceptan a compradores con un trabajo en la Ciudad de Nueva York, impuesto sobre la renta de EEUU y un excelente historial de crédito en EEUU.

- La mayoría de los co-ops restringen el derecho de subarrendar un apartamento, lo que es poco atractivo para los inversores, adicionalmente es regulado los huéspedes que pueda tener el dueño del apartamento.
- Existen impuestos adicionales o 'flip taxes' en la reventa de un on the co-op.

Estas medidas permiten proteger los intereses de los demás miembros del co-op (accionistas de la compañía) y se aseguran de que el nuevo comprador sea estable financieramente y responsable en el pago mensual del mantenimiento, mejoras y otros gastos generados en el edificio, ya que los residentes de los edificios co-op ven el edificio como clubes exclusivos.

## **2.6 Top de ciudades de inversión en los Estados Unidos para el mercado Venezolano:**

Florida es una de las principales ciudades para inversionistas extranjeros, actualmente ocupa el segundo lugar en las listas centrales de Microsoft del top 10 de los mejores estados para emprender en EEUU. Los inversionistas extranjeros y en especial los venezolanos han optado por el Sur de la Florida para realizar la compra de un inmueble, esto debido a la diversidad de cultura que está presente es esta área de los Estados Unidos, la cercanía entre Venezuela y la Florida, así como la posibilidad de adquirir el inmueble desde Venezuela debido a la gran cantidad de realtor y empresas que están ofreciendo la posibilidad de compra y negociación desde Venezuela.

Las ciudades de inversión para el estudio de este Trabajo Especial de Grado se enfoca en ciertos condados de Orlando, Tampa, Jacksonville y Fort Lauderdale



Figura 2.7: Área de la Florida EEUU.

(Fuente: Google Maps)

En los últimos años con la llegada de distintos inmigrantes y turistas latinos se ha creado una atmosfera de diferentes, culturas, comida, música, etc. Acompañado por un clima tropical, zonas hermosas y playas exóticas, hacen que la Florida sea agradable no solo para invertir si no para vivir en él.

Para los Venezolanos el área de la Florida es realmente fascinante debido a que cercanía que esta la Ciudad de Caracas con la Ciudad de Miami, ya que esta se encuentra a solo 22202,65 kilómetros, 1367,44 millas y 1188,98 millas náuticas desde la Capital del País, es decir, un vuelo directos tarda aproximadamente 3 horas y 20 minutos, lo que hace que invertir en esta zona de los estados unidos sea ventajosa y accesible.

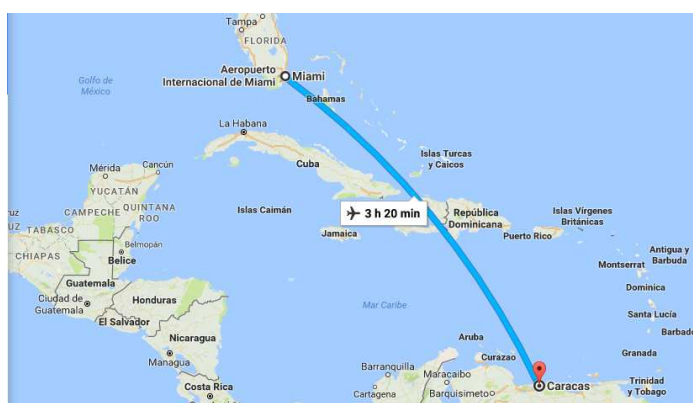


Figura 2.8: Distancia aérea entre Caracas y Miami.

(Fuente: Google Maps)

Sin embargo, la Ciudad de New York está también siendo punto de interés en inversión para el mercado Venezolano, *“En los últimos años se ha hablado del interés que despierta en los latinoamericanos y especialmente en los venezolanos, el mercadeo inmobiliario del estado de Florida, no obstante, se trata de un mercado de entrada, pues de acuerdo con María Virginia Velázquez, directora fundadora de la MVNY Property Management de Nueva York, es esta ciudad la que los obnubila, al igual que a los mexicanos y colombianos. Miami es donde los inversionistas ponen el primer pie y de hecho allá residen muchos venezolanos, la volatilidad de ese mercado ha hecho que la gente explore otras oportunidades y otros territorios como la Gran Manzana, Nueva York ha sido un destino muy atractivo para los inversionistas”* (Ingrid Rojas. 21 de junio del 2016)

Siguiendo con esta misma fuente, *“Según Velásquez, la estabilidad del mercado, así como la garantía de una valorización positiva mucho más rápida, colocan a Nueva York como la número uno para inversión global. MVNY Property Management nació en 2009 como una compañía de manejo de propiedades y cuyo objetivo es ayudar a extranjeros a mantener y tener exitosos con sus inversiones.*

*Velásquez comentó que la empresa se originó por la necesidad de hablar el mismo idioma que el inversionista y con ello no se refiere al español sino a conocer y entender la forma en que los latinos hacen negocios.*

*Señaló que, teniendo tantos clientes venezolanos, se hacía necesario conocer el comportamiento del negocio en el país para identificar diferencias con el de Nueva York y hacer la experiencia más amena y fácil. La broker tiene una cartera bastante diversa, pero estable, de clientes latinos, entre ellos venezolanos, que buscan apartamentos para rentar, nuevos o de segunda mano, para uso de sus hijos que van a estudiar a la Gran Manzana, de lujo, medio lujo, espacios pequeños y de los que han comprado apartamentos de entre 20 y 30 millones de dólares, en una ciudad donde la inversión mínima la estima en \$500.000 mientras que la máxima en hasta \$105 millones.*

*Los latinos tienen preferencia por los inmuebles nuevos. De hecho, la firma calcula que 40% de los clientes latinoamericanos invierte en nuevos desarrollos, mientras 30% busca inmuebles en reventa.*

*La compañía se encarga de manejar y mantener propiedad, deposita la renta y una vez al mes envía los estados de cuenta. Según Velásquez, se trata de simplificar experiencias, acortar los percances y facilitar la movilización en la ciudad, en la búsqueda de minimizar los gastos y maximizar el resultado.*

*Velásquez asegura que la firma es la compañía número uno del sector inmobiliario en Nueva York. MVNY Property Management, además tiene la mayor cantidad de proyectos nuevos en la ciudad, siendo el más reciente el 15 William Street, ubicado en el Distrito Financiero.*

*Comentó que la zona ha tenido un cambio positivo por varios factores, entre ellos la construcción del One World Trade Center y otras edificaciones, así como de transporte que junta 12 líneas para todos los destinos de la ciudad. Al respecto, señaló que transporte y retail (restaurantes, comercios) son asuntos muy valorados por quienes habitan en Nueva York.*

*La firma tiene el manejo exclusivo de las de ventas del edificio 15 William Street, el cual está terminado y es vendido actualmente. Consta de 320 unidades distribuidas en 47 pisos y tiene desde estudios (un ambiente), hasta de tres habitaciones, a precios que oscilan entre \$1.000.000 hasta \$5.000.000.*

*Explicó que la edificación se construyó en el último terreno disponible del Distrito Financiero, por lo cual tiene zonas comunes, espacios abiertos, cocinas y baños amplios, que se adaptan al gusto de los latinos. Además, de contar con “espacios bastante generosos”, tiene piscina, lo cual según la broker-no es común en Nueva York. En total,*

*son 40 mil pies cuadrados de zonas comunes para el aprovechamiento de los residentes.”*  
(Ingrid Rojas. 21 de junio del 2016).

Debido a que cada País posee sus propias leyes, Impuestos, reglamentos, es de suma importancia conocer las implicaciones fiscales en el País a invertir en la rama inmobiliaria, en este caso Los Estados Unidos. Por ello se analiza a continuación dichas implicaciones.

## **2.7 Implicaciones fiscales en los Estados Unidos**

En los Estados Unidos es obligatorio el pago de impuestos sobre rentas generadas dentro del país, sucesiones y donaciones; este pago es tanto para los ciudadanos, residentes, como inversionistas.

Las implicaciones Fiscales que aplican para el estudio de este trabajo especial de grado son:

- **Impuesto a las Ganancias:** Todo contribuyente extranjero debe pagar impuesto en los Estados Unidos sobre los ingresos obtenidos en dicho país, bien sea que estos ingresos ganados por el contribuyente extranjero sean proveniente de fuentes pasivas o de un comercio activo.

Los ingresos obtenidos por alquiler de un inmueble tiene una implicación de pago de interés de tasa única del 30% sobre los ingresos brutos, este impuesto es conocido en los Estados Unidos como el *Flat Tax*.

- **Impuesto al Patrimonio:** Cuando un extranjero que tiene una propiedad en los Estados Unidos y decide venderla debe pagar un impuesto al patrimonio este impuesto es conocido con el nombre de retención FIRTPA.

El impuesto al patrimonio para residentes y empresas estadounidenses es del 15-20%, mientras que para los dueños directos extranjeros es del 30%.

Cuando un extranjero vende una propiedad en los Estados Unidos el IRS retendrá el 10% del precio bruto de venta de la propiedad, cuando en una declaración de impuestos en EE.UU se presenta un informe del impuesto al patrimonio, se reembolsará el dinero al vendedor, si corresponde, si el propietario tiene el inmueble a través una LLC se elimina el procedimiento de retención del 10% FIRPTA y reduce a pagar el impuesto al patrimonio.

- **Impuesto a las sucesiones:** Cuando se es dueño de una propiedad en los Estados Unidos y fallece el propietario, se debe pagar un impuesto a las sucesiones por el inmueble.

Cualquier propiedad tangible o personal ubicada en los EE.UU. y con un valor superior a \$ 60.000, requiere la presentación de una declaración de impuestos inmobiliarios cuando muere el propietario extranjero.

Si la propiedad de un extranjero fue adquirida a través de una LLC, no se debe pagar ningún impuesto de sucesión.

## **2.8 Seguros disponibles a adquirir en los Estados Unidos**

En Estados Unidos los seguros son fundamentales tanto para las personas como para los principales activos, en este país existen diversos tipos de seguro distintos a los que vemos en otros países y en especial, a los que se ofrecen en Venezuela.

Tener un seguro permite proteger a las personas de las pérdidas financieras en caso de que ocurra algún accidente.

Existen diversos tipos de seguros entre los cuales están:

- *“Salud: relacionado a todos los gastos de atención médica.*
- *Incapacidad laboral: En caso de sufrir una lesión o enfermedad que impida trabajar, reemplaza parte de los ingresos.*
- *Vida: En caso de muerte el beneficiario puesto en la póliza obtiene una indemnización monetaria.*

- *Vehículos: Protege contra las pérdidas financieras en caso de robo de vehículo o dañado por un acto de vandalismo.*
- *Mascotas: relacionado a todos los gastos de atención médica de mascota.*
- *Producción agropecuaria: Protege a los productores agropecuarios, agricultores y criadores de ganado de posibles pérdidas ocasionadas por desastres naturales.”*  
(Gobierno USA. Sin fecha)

Los seguros relacionados al tema de la vivienda, los cuales son fundamentales y de gran importancia tenerlos en los Estados Unidos son:

- **Seguro por inundaciones:** Ofrece protección por posibles pérdidas ocurridas durante inundaciones, debido a que las pólizas de actuales de propietarios de viviendas y de inquilinos no suelen cubrir los daños ocasionados por las inundaciones, por lo que debe que contratar por separado una póliza contra inundaciones si se desea proteger de este riesgo.

Se puede utilizar este tipo de seguro contra inundaciones en las residencias familiares y las propiedades comerciales, las primas dependerán de la protección que adquiera el solicitante, el año en que se construyó la propiedad, el riesgo de inundación, el tipo de propiedad, entre otros factores.

Particularmente en la Florida las inundaciones son un riesgo grave debido a la geografía del estado y la proximidad al agua, dependiendo donde esté ubicada una propiedad, el seguro contra inundaciones puede ser obligatorio en la adquisición de una hipoteca. El Gobierno Nacional de los Estados Unidos creó el “Programa Nacional de Seguro por Inundaciones (NFIP, sigla en inglés)” que se administra a través de la Agencia Federal de Manejo de Emergencias (FEMA), el cual protege a las comunidades de los daños ocasionados por las inundaciones, debido a que si una comunidad que participa o forma parte del NFIP, debe tener un seguro por inundaciones.

- **Seguros de propietarios de viviendas e inquilinos:** Los seguros de propietarios de viviendas e inquilinos protege los bienes personales contra daño o pérdida y lo



aseguran en caso de que alguien se lesione cuando esté en su vivienda, estos son dos seguros separados, por lo general si la vivienda está hipotecada ya exista un seguro de propietarios sobre su vivienda debido a que la mayoría de los prestamistas exigen asegurar la vivienda como condición para dar un préstamo.

Cubertura de los seguros de propietarios e inquilinos:

- Daños a la vivienda, garaje y otras dependencias
- Pérdida de muebles y otros bienes personales (contenido) debido a daños o robo, tanto los que están en casa como fuera de ella
- Gastos adicionales si se tiene que alquilar cuartos temporales mientras que la casa este en reparación
- La responsabilidad por las lesiones corporales y los daños a la propiedad ocasionados a otras personas por negligencia
- La responsabilidad por los accidentes que ocurran en la vivienda o sus zonas cercanas, así como también fuera de casa
- Las lesiones de otras personas que ocurran en su vivienda o sus zonas cercanas
- Bienes personales guardados en el depósito o bodega, así como dinero, oro, joyas, sellos o estampillas y colecciones de monedas, de forma limitada

Es importante señalar que las pólizas de seguros de los propietarios e inquilinos no cubren algunas pérdidas ocurridas durante los desastres naturales o emergencias como lo es en caso de terremotos, huracanes o inundaciones, de requerir cobertura para estas áreas se debe contratar una cobertura adicional para estos casos así como la cobertura del Programa Nacional de Seguro contra Inundaciones.

Debido a que este es un gasto anual relativamente fuerte se puede considerar ciertos puntos para ahorrar cientos de dólares comparando los precios y la cobertura que las compañías de seguro le ofrecen:

- Para reducir la prima de pago se puede Aumentar el deducible.

- Se puede obtener un descuento en la póliza si la propiedad está protegida con cerraduras de seguridad, detectores de humo, sistema de alarma, persianas contra tormentas o material retardante de incendio, así como también si el dueño es mayores de 55 años es cliente con cierta antigüedad.
- Los expertos recomiendan asegurar la casa únicamente y no el terreno, debido a que de ocurrir un desastre natural o emergencia, el terreno va a seguir permaneciendo en el mismo lugar sin cambios.
- Existen dos opciones de cobertura:
  - o Cobertura de "sustitución"; el monto a recibir es suficientemente alto para reconstruir el inmueble, así como para reemplazar su contenido al precio o costo actual.
  - o Cobertura de "valor en efectivo" es más económico, pero sólo se recibe un monto de dinero por el valor de la propiedad en el momento de la pérdida, menos la depreciación que incluye una disminución en el valor debido al uso, desgaste o antigüedad.
  - o De poseer artículos electrónicos como computadoras, cámaras, así como joyas, obras de arte, antigüedades, instrumentos musicales, colecciones de sellos, etc. la prima deberá ser mayor.

Sin embargo las leyes que regulan los seguros en Estados Unidos varían según el estado, debido a que cada uno de ellos tiene sus propias leyes y regulaciones para cada tipo de seguro, para el condado de la Florida el área encargada es Florida Office Insurance Regulation

Luego de analizar las implicaciones Fiscales que se pudieran manejar en Los Estados Unidos, resulta interesante para este trabajo contrastarlo con la rama legal de Arrendamientos de Inmuebles en Venezuela, lo cual servirá de apoyo para confirmar el por qué los Venezolanos pudieran preferir invertir en un país diferente a Venezuela.

## **2.9 Flujo de Caja de Inversión:**

En toda inversión es fundamental conocer si se ganó o se perdió dinero, al igual que en cualquier proyecto es indispensable conocer si el mismo se llevó a cabo bajo el

presupuesto estipulado, el cual se puede obtener a través de la realización de un Flujo de Caja, que permite mostrar cuales son las variaciones de entrada y salida de dinero mes a mes en un periodo determinado, es decir, el flujo de caja reflejará información relevante sobre los ingresos y egresos de efectivo.

Para determinar el flujo de caja dentro de un proyecto se debe usar el Flujo de Caja de Inversión, el cual *“es la variación de capital procedente de la diferencia entre las entradas y salidas de efectivo procedentes de inversiones en instrumentos financieros, generalmente deuda a corto plazo y fácilmente convertible en liquidez, gastos de capital asociados a las inversiones, compra de maquinaria, edificios, inversiones y adquisiciones.”* (Economipedia. Sin fecha)

En este trabajo especial de grado se realizarán Flujos de cajas de inversión para las Ciudades a las que se planean hacer el análisis de factibilidad nombradas en el Objetivo General (Capítulo I) y así poder cumplir con los Objetivos, tanto Específicos como General planteado al inicio del Trabajo Especial de Grado; el diseño y análisis de los FCI se encuentran en el Resultado y Análisis de la investigación (Capítulo IV).

Cuando se realiza un proyecto de inversión es fundamental tomar en cuenta los siguientes aspectos:

- Las etapas del proyecto de inversión en el que se calculará el flujo de caja.
- La información que se desea obtener al evaluar el proyecto.
- Los objetivo que se desean al invertir los recursos.

*“La evaluación de un proyecto busca determinar la rentabilidad de la inversión en éste, a través de la determinación de la tasa de descuento empleada para actualizar los flujos de caja.”* (Economipedia. Sin fecha).

Por otra parte, y relacionado con la rentabilidad de un proyecto, es conveniente conocer cuál es el VAN y la TIR, las cuales son 2 herramientas financieras que permiten evaluar la rentabilidad de un proyecto de inversión. A continuación se explica en qué consiste cada una de las variables y cómo se pueden utilizar para afirmar la rentabilidad de un proyecto.

**2.9.1 VAN:** Es un indicador financiero que mide los flujos de los futuros ingresos y egresos que tendrá un proyecto, para determinar, si luego de descontar la inversión inicial, nos quedaría alguna ganancia.

Resultados de la VAN:

$VAN > 0$  el proyecto es rentable

$VAN < 0$  el proyecto no rentable

$VAN = 0$  indiferencia, no hay ganancia o perdida

Es importante resaltar que cuando esta equivalencia de la VAN es mayor al desembolso inicial, se puede concluir que el proyecto es rentable.

**2.9.2 TIR:** Es la Tasa Interna de Retorno, en donde por definición es la tasa de descuento que hace que el VAN de un proyecto sea igual a cero y se expresa como porcentaje.

Estos puntos financieros permitirán conocer cuál será el resultado de la inversión en un periodo determinado y así saber si la inversión será factible y los beneficios que puede traer.

## CAPÍTULO III. MARCO METODOLÓGICO

En este capítulo se presenta el plan de trabajo a implementar en el desarrollo de este trabajo especial de grado, así como las estrategias a usar para dar respuesta al Objetivo General y a los Objetivos Específicos para así poder determinar si la adquisición de un inmueble en la Florida es una oportunidad favorable para los venezolanos.

Siguiendo el lineamiento del PMBOK, dentro de la Descripción General de la Gestión de la Investigación del proyecto nos encontramos en el punto número 3 el cual es:

**3.1 Dirigir y Gestionar el Trabajo del Proyecto:** *“Es el proceso de liderar y llevar a cabo el trabajo definido en el plan para la dirección del proyecto e implementar los cambios aprobados para alcanzar los objetivos del proyecto. El beneficio clave de este proceso es que proporciona la dirección general del trabajo del proyecto.”* (Project Management Institute, Inc. 2013)



Figura 3.1: Dirigir y Gestionar el Trabajo del Proyecto: Entradas, Herramientas y Técnicas, y Salidas

(Project Management Institute, Inc. 2013)

Para poder llevar a cabo la Dirección y Gestión del Trabajo del Proyecto, contaremos con diversos tipos de investigación desarrollados por Hernández Sampieri Roberto, Fernández Collado Carlos y Baptista Lucio Pilar dentro de su libro “Metodología de la Investigación” de Mc Graw Hill.; estos diversos tipos de Investigación, que se explicarán a continuación, nos dirán las técnicas y procedimientos a implementar para así dar respuesta a los Objetivos.

### **3.1 Tipo de Investigación a implementar**

**3.1.1 Estudios Exploratorios:** *“Se realizan cuando el objetivo consiste en examinar un tema poco estudiado y sirven para preparar el terreno y por lo común anteceden a investigaciones con alcances descriptivos, correlacionales o explicativos”* (Metodología de la Investigación, Mc Graw Hill, 5ta edición 2010 bibliografía)

Esta investigación se realizará por medio de libros, revistas científicas y distintas páginas web enfocadas en el tema; adicionalmente, la población para el área de entrevistas será de 3 especialistas del área inmobiliaria de los Estados Unidos de América, específicamente dentro del Estado de la Florida, con el fin de poder dar respuesta a parte de los Objetivos Específicos y a sus interrogantes.

**3.1.2 Estudios Descriptivos:** *“Busca especificar propiedades, características y rasgos importantes de cualquier fenómeno que se analice. Describe tendencias de un grupo o población, este estudio es la base de las investigaciones correlacionales, las cuales a su vez proporcionan información para llevar a cabo estudios explicativos que generan un sentido de entendimiento y son altamente estructurados.”* (Metodología de la Investigación, Mc Graw Hill, 5ta edición 2010 bibliografía)

Con esta investigación se podrá identificar los diversos tipos de apartamentos a adquirir con un presupuesto máximo de \$200.000,00, para identificar cuál es el proceso de inversión para que los Venezolanos pudieran adquirir un inmueble en los Estados Unidos y así generar ingresos en dólares, así como también se utilizará para identificar los procesos de inversión en los Estados Unidos

**3.1.3 Estudios Correlacionales:** *“Este tipo de estudios tiene como finalidad conocer la relación o grado de asociación que exista entre dos o más conceptos, categorías o variables en un contexto en particular.”* (Metodología de la Investigación, Mc Graw Hill, 5ta edición 2010 bibliografía)

Este tipo de estudio se utilizará para analizar las ventajas que puede tener el invertir en EEUU vs Venezuela, aquí trabajaremos con una matriz DOFA.

**3.1.4 Estudios Explicativos:** *“Van más allá de la descripción de conceptos o fenómenos o del establecimiento de relaciones entre conceptos; es decir, están dirigidos a responder por*

*las causas de los eventos y fenómenos físicos o sociales. Como su nombre lo indica, su interés se centra en explicar por qué ocurre un fenómeno y en qué condiciones se manifiesta, o por qué se relacionan dos o más variables.”* (Metodología de la Investigación, Mc Graw Hill, 5ta edición 2010 bibliografía)

Con este tipo de estudio se darán por terminadas las investigaciones, a través de los Estudios Explicativos se procederá a analizar los resultados y se elaborará un FCI con la finalidad de conseguir las conclusiones sobre si es conveniente o no la inversión en los Estados Unidos de América para un Venezolano.

Estos tipos de investigaciones, van a permitir conocer cómo se está manejando el mercado inmobiliario en el Estado de la Florida para un venezolano que desea invertir en los Estados Unidos de América.

### 3.2 Operacionalización de las variables:

Tabla 3.1 - Operacionalización de las variables

| Evento                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | Sinergia                                                                                                                                                          | Indicadores                                                                                                                                          | Herramientas                                                                                                                                                                                                                                           | Fuentes                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Analizar la factibilidad de adquisición de un bien inmueble en el Estado de la Florida, enfocado en las Ciudades de Orlando, Tampa, Jacksonville y Fort Lauderdale (Ciudades que cuentan con inmuebles bajo un presupuesto objetivo inferior a \$200.000,00) como una decisión de inversión de dinero para generar ingresos extras, al compararlo con el flujo de caja proyectado. | Determinar el flujo de caja de inversión anual generado de la compra y del alquiler del bien inmueble, basado en una inversión inmobiliaria menor a \$200.000,00. | Cuáles son los Ingresos y Egresos generados para los diferentes inmuebles de las Ciudades a Evaluar: Orlando, Tampa, Jacksonville y Fort Lauderdale. | Realización de flujos de caja anual, en donde se reflejará el ingreso basado del alquiler y los diferentes gastos que se generarán por el mantenimiento, seguros, entre otros gastos del inmueble.                                                     | Fuentes primarias, debido a que la elaboración de los flujos de caja contendrá información inédita para este Trabajo Especial de Grado.<br><br>Fuentes secundarias, ya que se utilizará información sobre inmuebles disponibles actualmente para la venta por la principal Inmobiliaria Internacional como es Century21 |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | Identificar los procesos de inversión en los Estados Unidos.                                                                                                      | Procesos que se requieren para adquirir un inmueble en la Ciudad de la Florida, siendo Venezolano.                                                   | Entrevista exclusiva con la Lic. Katherina Santana, Fundadora de la empresa inmobiliaria Santana Sales Group – South Florida Real Estate Team.                                                                                                         | Fuentes primarias, debido a que la entrevista será exclusiva y única para este Trabajo Especial de Grado.<br><br>Fuentes secundarias, utilizando bibliografías enfocadas en el tema                                                                                                                                     |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | Determinar el proceso para que un extranjero (Venezolano) pueda realizar algún tipo de inversión inmobiliaria dentro de los Estados Unidos.                       | Cuáles son los Pasos a seguir para adquirir una propiedad en los Estados Unidos.                                                                     | Entrevista exclusiva con la Lic. Katherina Santana Fundadora de la empresa inmobiliaria Santana Sales Group – South Florida Real Estate Team.                                                                                                          | Fuentes primarias, debido a que la entrevista será exclusiva y única para este Trabajo Especial de Grado.<br><br>Fuentes Secundarias, utilizando bibliografías enfocadas en el tema y desarrollado en el Marco Teórico                                                                                                  |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | Analizar las ventajas que puede tener el invertir en EEUU (Estado de la Florida) vs Venezuela (Distrito Capital).                                                 | Forma de inversión inmobiliaria para un extranjero en el Estado de la Florida de los Estados Unidos.                                                 | Por medio de una matriz DOFA se podrán conocer cuáles con las debilidades, oportunidades, fortaleza y amenazas de la inversión inmobiliaria en Florida, además de contar con entrevistas de Realtor para dicha ciudad para así conocer como visualizan | Fuentes Primarias y secundarias; las fuentes primarias se obtendrán de las entrevistas con los <i>Realtors</i> así como del análisis para la realización de la matriz DOFA; y las fuentes secundarias                                                                                                                   |



|  |  |  |                                                             |                                                                                                                     |
|--|--|--|-------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  |  | el mercado inmobiliario de la florida para los venezolanos. | se obtendrán de las variadas lecturas presentadas en diferentes paginas web donde hablan del tema de investigación. |
|--|--|--|-------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

### **3.3 Consideraciones éticas de la investigación:**

En el trabajo especial de grado presentado fueron considerandos los siguientes códigos de ética:

- Código de ética para la Organización del Project Management Institute:

*“Describe las expectativas que depositamos en nosotros mismos y en nuestros colegas profesionales de la comunidad global de la dirección de proyectos. Enuncia con claridad los ideales a los que aspiramos, así como los comportamientos que son obligatorios en nuestro desempeño como profesionales y voluntarios. El propósito de este Código es infundir confianza en el ámbito de la dirección de proyectos y ayudar a las personas a ser mejores profesionales. Para ello, establecemos el marco para entender los comportamientos apropiados en la profesión. Creemos que la credibilidad y reputación de la dirección de proyectos como profesión se forjan sobre la base de la conducta colectiva de cada profesional.”* (Código de ética y conducta profesional - PMI).

- Código de ética del Contador Público Venezolano:

*“Este Código normará la conducta del Contador Público en sus relaciones con el público en general, con su clientela, con sus colegas y con el gremio y le será aplicable cualquiera que sea la forma que revista su actividad o especialidad, tanto en el ejercicio independiente o cuando actúe como funcionario o empleado de instituciones públicas o privadas. Asimismo será aplicable a los Contadores Públicos que además de ésta, ejerzan otras profesiones, en las cuales, su actuación pública o privada, derive en actos lesivos a la moral, a la ética y a los intereses del gremio de los Contadores Públicos.”* (Código de ética profesional del Contador Público Venezolano – Federación de colegios de Contadores Públicos de Venezuela)

- Código de ética de la Asociación Nacional de Inmobiliario de los Estados Unidos - NAR:

Este código describe las conductas, comportamiento y normas que deben seguir los *Realtors* y agentes inmobiliarios de los Estados Unidos; este código tiene artículos que son la columna vertebral del mismo, el cual contiene los deberes fundamentales y las obligaciones de todo profesional del área inmobiliaria, así como más de 70 normas de conductas que deben presentar en su trabajo a diario, además de contener más 130 posibles casos de interpretación que permite tener como guía en los posibles casos a encontrarse en el trabajo diario.

### **3.4 Costo de la Investigación:**

A continuación se muestra los gastos y las premisas relacionadas para adquirir un inmueble en la Ciudad de la Florida (Orlando, Tampa, Jacksonville ó Fort Lauderdale), y así una vez adquirida la propiedad, poder alquilarla y de esta manera realizar un FCI y determinar si la adquisición de compra es una inversión rentable ó no. Todos estos costos (ver anexo 1) se han obtenido el 1ro de Octubre de 2017 y para una fecha de viaje entre el 1ro y 8 de Noviembre, tiempo suficiente para cerrar cualquier negociación de acuerdo a lo dicho por la experta del área Lic. Katherina Santana (la entrevista completa se encuentra en el capítulo IV).

| <b>Gastos a realizar</b>                                                                                                     | <b>Costo</b>       |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|
| Pasaje aéreo a la Ciudad de Miami<br>(Precio tomado el 1 de Octubre de 2017 para salir el 1ro de Nov y regresar el 8 de Nov) | Bs.F. 13.506.408,9 |
| Hospedaje en la Ciudad de Miami                                                                                              | \$ 1002,31         |
| Viáticos en la Ciudad de Miami                                                                                               | \$ 500.00          |

Tabla 3.2 – Costo de Inversión

Premisas:

1. Se considera un viaje de ida y vuelta a la Ciudad de Miami por un tiempo de 8 días y así poder realizar la gestión de compra.

2. El precio del hotel fue tomado es directamente de la página web de Marriot el 01/10/2017
3. Gasto de protocolización (Gastos de registro) para la compra de contado, el cual es el análisis de estudio de este trabajo especial de grado es de 1.5% del valor del inmueble
4. Se considera 15 \$ para cada comida (desayuno, almuerzo y cena) y unos 12\$ diarios en traslados
5. El gasto por Asesoramiento Inmobiliario está incluido en el precio del inmueble, ya que los *Realtors* cobran una comisión sobre el precio de venta, sin embargo, esta comisión es adquirida por parte del vendedor o empresa constructora.

Es importante reiterar que la cantidad disponible para realizar la inversión de un inmueble en el Estado de la Florida de los Estado Unidos será por \$ 200.000,00

### **3.5 Cronograma de actividades:**

En el siguiente cuadro se muestra el detalle de los meses en el que las distintas actividades del trabajo especial de grado fueron desarrolladas:

Tabla 3.3 – Cronograma de Actividades

| Actividades / Mes                                                | oct-16 | nov-16 | dic-16 | ene-17 | feb-17 | mar-17 | abr-17 | may-17 | jun-17 | jul-17 | ago-17 | sep-17 | oct-17 |
|------------------------------------------------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| 1) Investigación del Tema a desarrollar                          |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |
| 2) Propuesta de Desarrollar (Capítulo I)                         |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |
| 3) Marco Teórico (Capítulo II)                                   |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |
| 4) Marco Metodológico (Capítulo III)                             |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |
| 5) Estudio de Mercado y Estudio Técnico (Capítulo IV):           |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |
| <u>Estudio de Mercado:</u>                                       |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |
| * Búsqueda de proyectos inmobiliario                             |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |
| * Análisis del mercado inmobiliario                              |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |
| * Entrevista a Realtor                                           |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |
| <u>Estudio Técnico:</u>                                          |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |
| * Elaboración de FCP                                             |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |
| * Búsqueda de la VAN y TIR de los proyectos elegidos de análisis |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |
| * Análisis de resultados                                         |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |
| 6) Conclusiones                                                  |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |
| 7) Revisión                                                      |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |
| 8) Presentación final del proyecto                               |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |

## CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE LA INVESTIGACIÓN

En este capítulo se conocerán cuáles han sido los resultados obtenidos mediante las diferentes técnicas de investigación aplicadas para el desarrollo del Trabajo Especial de Grado, con el fin de poder dar respuesta a los objetivos de la investigación.

Siguiendo el lineamiento del PMBOK, dentro del área de Monitorear y Controlar el Trabajo del Proyecto se tiene que *“es el proceso de dar seguimiento, revisar e informar el avance a fin de cumplir con los objetivos de desempeño definidos en el plan para la dirección del proyecto. El beneficio clave de este proceso es que permite a los interesados comprender el estado actual del proyecto, las medidas adoptadas y las proyecciones del presupuesto, el cronograma y el alcance.”* (Project Management Institute, Inc. 2013)

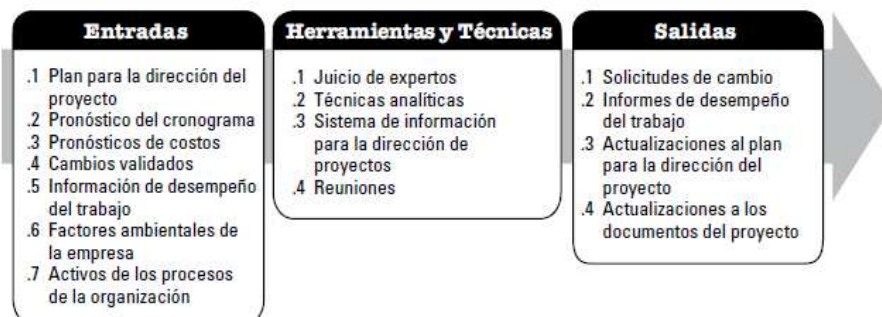


Figura 4.1: Monitorear y Controlar el Trabajo del Proyecto: Entradas, Herramientas y Técnicas, y Salidas

(Project Management Institute, Inc. 2013)

Dicho punto (Monitoreo y Control del Trabajo de Proyecto) comenzó a ser desarrollado en la última parte del Capítulo III, dándole la entrada para determinar cómo sería el Plan de la Dirección del Proyecto a través de los diferentes estudios, para poder dar respuesta al objetivo general y a los específicos, así como el cronograma a requerir para el estudio de la tesis. Durante este capítulo se desarrollarán las herramientas y técnicas a

implementar en el Trabajo de Grado, así como la salida de éstos que será parte del informe de los resultados.

Antes de comenzar con los estudios de las distintas herramientas y técnicas a implementar, es importante mencionar que el adquirir una propiedad es una de las decisiones más importantes de la vida de una persona, y más aún si la propiedad que se desea adquirir será utilizada como un proyecto de inversión, es por ello la importancia de contar con profesionales del área inmobiliaria especializados en la materia para así poder tener una asesoría correcta y completa en todo momento.

El profesional inmobiliario tiene la responsabilidad de velar por los derechos del cliente, así como buscar la propiedad que se adapte a las necesidades del cliente, comprobar toda la documentación legal de la propiedad, gestiones y trámites requeridos.

Luego de una dedicada búsqueda y análisis de posibles inmuebles que contaran con las premisas deseadas, a continuación se mostrarán una serie de apartamentos seleccionados para ser adquiridos para la compra, que permitirán conocer cómo está actualmente el mercado inmobiliario para las zonas de estudio de este Trabajo Especial de Grado y así dar cumplimiento al objetivo específico de **“Determinar el flujo de caja de inversión anual generado de la compra y del alquiler del bien inmueble, basado en una inversión inmobiliaria menor a \$200.000,00”**, comprobando a su vez que existen opciones bajo este rango. Además se buscarán apartamentos en alquiler para tener información de cómo se está manejando el mercado y así poder efectuar un simulacro de compra – alquiler y realizar así el flujo de caja proyectado de inversión.

Tal como se determinó en el Capítulo I de esta tesis, las ciudades a analizar como proyecto de compra – alquiler son la ciudad de: Orlando, Tampa, Jacksonville y Fort Lauderdale.

#### **4.1 Evaluación de inversión inmobiliaria en Venta – Alquiler:**

##### **4.1.1 Ciudad de Orlando:**

La ciudad de Orlando está ubicada en el condado de Orange, la cual posee un clima tropical que permite disfrutar de diversas actividades al aire libre todo el año. Dicha ciudad es conocida por ser uno de los mayores sueños para los turistas, quienes visitan este el lugar

para disfrutar de sus parques de temáticos y realizar compras en los famosos *Premium Outlets*.

De acuerdo a la revista Forbes, la ciudad de Orlando se posicionó el año pasado en el tercer lugar de las ciudades con mayor crecimiento de empleo. “*Los cargos para profesionales de los negocios aumentaron desde 2010 un 26,8% y los trabajos en el área de construcción registraron un crecimiento de 11,5%. Us News asegura que el costo de vida es similar al de otras ciudades de tamaños similares, mientras que el de la vivienda es relativamente más accesible. En 2016, el precio promedio de una casa era de \$188.250, cuando en el resto de los Estados Unidos se estimaba en \$218,867.*” (Salirdelpaís; 25 de septiembre 2017)

- **Propiedades en venta**

#### **Propiedad # 1**



Figura 4.2: Propiedad en Venta en la Ciudad de Orlando

(Century 21 Global. 20 de agosto 2017)

<http://www.century21global.com/es-mx/propiedad/6435-ranelagh-drive--unit-104-orlando-fl-32835-usa-C21110708586-USD-m>

Características de la propiedad:

Año de construcción: 2004

Número de plantas: 2

Vida de condominio y el aspecto de una casa, combinan las amenidades de un estilo resort y un gran estilo de vida. En los alrededores se tiene jardines con arboles enormes y lagos del pabellón que dan una excelente primera impresión.

La propiedad posee una casa club con una gran piscina, cabaña, pabellón de correo y la zona de recogida de basura.

La propiedad tiene revestimientos en el vestíbulo junto de baldosas grandes directo a tus ojos al plan de piso abierto, con cocina enorme, gran espacio y excelente vista del porche frente al lago. La gran sala es perfecta para los muebles grandes y ofrece acceso a al baño de huésped, la cocina posee todos los electrodomésticos. La casa posee una escalera abierta con ejes de madera mejoradas la cual guía a todas las habitaciones, la habitación principal tiene vista al lago, posee un gran closet, el baño principal tiene una enorme bañera con vista al lago, los otros dos dormitorios secundarios son de gran tamaño (uno de los dormitorios posee un gran armario) y ofrecen acceso al segundo baño completo, closet de almacenaje adicional y ventiladores de techo. Otras características incluyen un 2 ° piso lavadero con lavadora nueva, nuevo abridor de puertas de garaje, puertas mejoradas, manguera exterior adicional y calentador de agua considerablemente grande. La propiedad está cerca de parques, carreteras, tiendas y restaurantes.

## Propiedad # 2



Figura 4.3: Propiedad en Venta en la Ciudad de Orlando

(Century 21 Global. 20 de agosto 2017)



<http://www.century21global.com/es-mx/propiedad/3546-lake-tiny-cir-orlando-fl-32818-usa-C21111637658-USD-m>

Características de la propiedad:

Año de construcción: 1998

Cocheras: para 2 vehículos

Estilo: chalet americano de 1 planta

Esta propiedad es de una planta con 3 dormitorios y posibilidad de construir un cuarto dormitorio, tiene patio cerrado y está cerca de escuelas, tiendas y restaurantes.

### Propiedad # 3

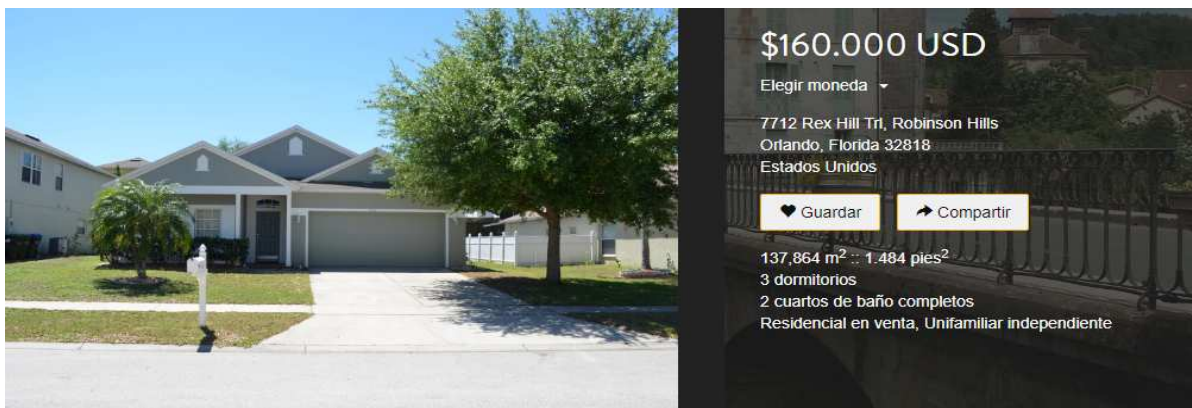


Figura 4.4: Propiedad en Venta en la Ciudad de Orlando

(Century 21 Global, 20 de agosto 2017)

<http://www.century21global.com/es-mx/propiedad/7712-rex-hill-trl-orlando-fl-32818-usa-C21111725441-USD-m>

Características de la propiedad:

Año de construcción: 2004

Cocheras: 2 vehículos

Estilo: chalet americano de 1 planta

Una casa linda, cómoda, acogedora, estilo de la propiedad casa de campo ha sido maravillosamente actualizado y a la espera de sus nuevos dueños. Los pisos son de roble laminado y azulejos de cerámica de 18 pulgadas en todas las áreas comunes, la cocina es de gran tamaño perfecta para disfrutar de un desayuno frente a la ventana de marco de cuadro grande.

- **Propiedades en alquiler**

#### **Propiedad # 1**

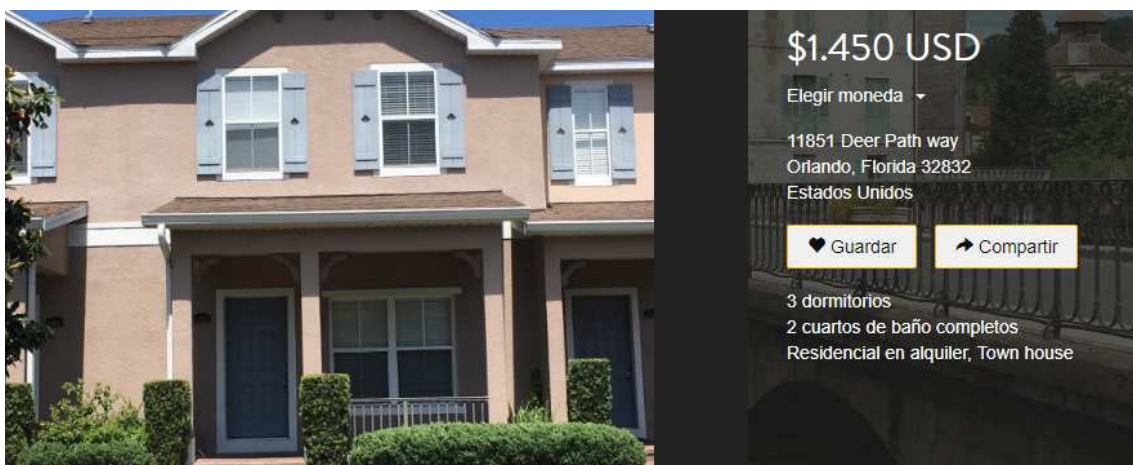


Figura 4.5: Propiedad en Alquiler en la Ciudad de Orlando

(Century 21 Global. 20 de agosto 2017)

<http://www.century21global.com/es-mx/propiedad/11851-deer-path-way-orlando-fl-32832-usa-C21111144585-USD-m>

Características de la propiedad:

Casa de 2 pisos con un grande salón, amplia cocina. Cerca del lago, aeropuerto, UCF, valencia comercial y principales autopistas.

#### **4.1.2 Ciudad de Tampa**

La ciudad de Tampa, situada en el condado de Hillsborough, el cual se ha convertido en los últimos años en un lugar estratégico para Florida debido a su crecimiento empresarial que se ha instalado a lo largo de la bahía.

La ciudad de Tampa posee diversas actividades para compartir con la familia o amigos durante todo el año, como lo es ir de compras, jugar al golf, practicar deportes acuáticos, pesca y visitar las atracciones locales como el Parque Temático Busch Gardens, el Acuario de Florida y el Parque Zoológico Lowry, además de poder disfrutar de diversas actividades deportivas como lo es asistir a partidos de hockey, béisbol y fútbol.

La firma HSH, informó que de acuerdo al último ranking efectuado, *“Tampa se ubicó en el octavo puesto por su asequibilidad inmobiliaria, calculada sobre la base del costo mensual que deben asumir los dueños de propiedades. Us news opina que estar en Tampa es como vivir de vacaciones “durante todo el año”. Estima que los precios de las viviendas son de aproximadamente \$173,750. Tienden a ser más altos en las zonas que cuentan con fáciles accesos a la costa.”* (Salirdelpaís; 25 de septiembre 2017)

- **Propiedades en Venta**

### **Propiedad # 1**

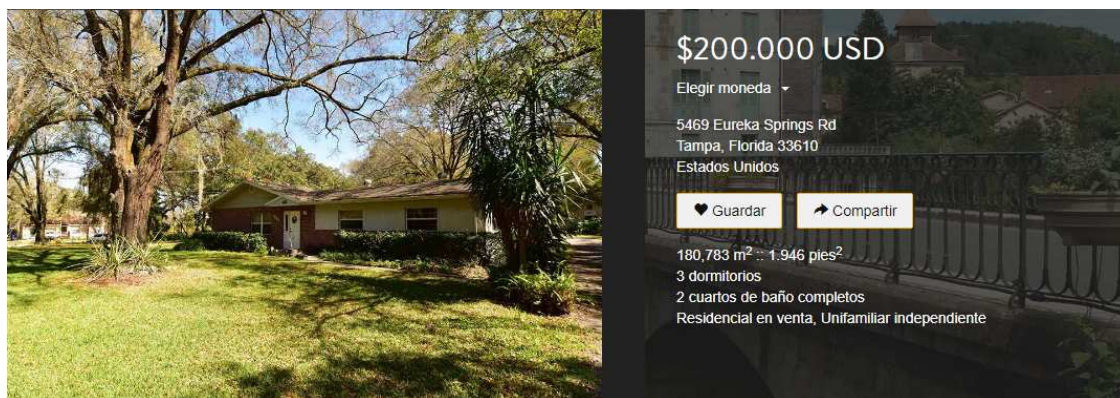


Figura 4.6: Propiedad en Venta en la Ciudad de Tampa

(Century 21 Global. 20 de agosto 2017)

<http://www.century21global.com/es-mx/propiedad/5469-eureka-springs-rd-tampa-fl-33610-usa-C21108432210-USD-m>

Características de la propiedad:

Año de construcción 1956

Estilo: chalet americano de 1 planta

Características de la propiedad: garaje

Pisos: de mosaicos

Sistema de calefacción: bomba de calor

Sistema de refrigeración: aire acondicionado

Esta encantadora casa de 3 dormitorios y 2 baños con 1,33 hectáreas de hermosos robles grandes y abundancia de árboles frutales con mucho espacio para estacionar camiones, barcos o vehículos de trabajo. La casa también posee un garage para 2 autos amplio adjunto en la parte posterior.

## Propiedad # 2

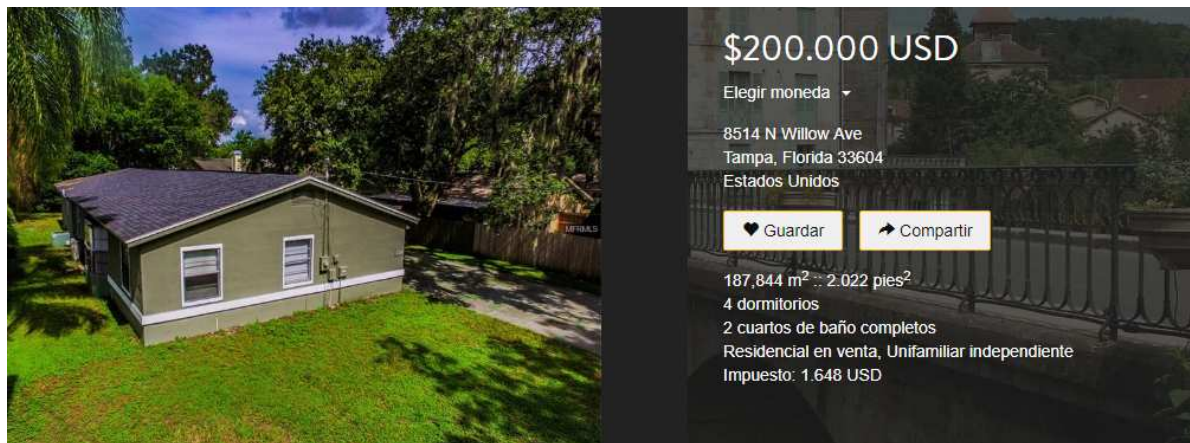


Figura 4.7: Propiedad en Venta en la Ciudad de Tampa

(Century 21 Global. 20 de agosto 2017)

<http://www.century21global.com/es-mx/propiedad/8514--n-willow-ave-tampa-fl-33604-usa-C21111811323-USD-m>

Características de la propiedad:

Año de construcción: 1943

Casa remodelada hace 4 años que incluyó todas las cañerías, área eléctrica, paredes, puertas, techos y además de cambio de suelo de baldosas y alfombras fueron instalados. La



cocina también fue remodelada con gabinetes de panel de madera, encimeras de granito y electrodomésticos de acero inoxidable además de tener suficiente espacio para un comedor e incluye una isla grande, la sala es grande perfecta para reuniones, la cochera es amplia y se extiende más allá del espacio de disco para dejar espacio para parrilla, bicicletas, etc. La propiedad no tiene vecinos directamente al frente a la que presta a la privacidad y una hermosa vista de árboles.

### Propiedad # 3

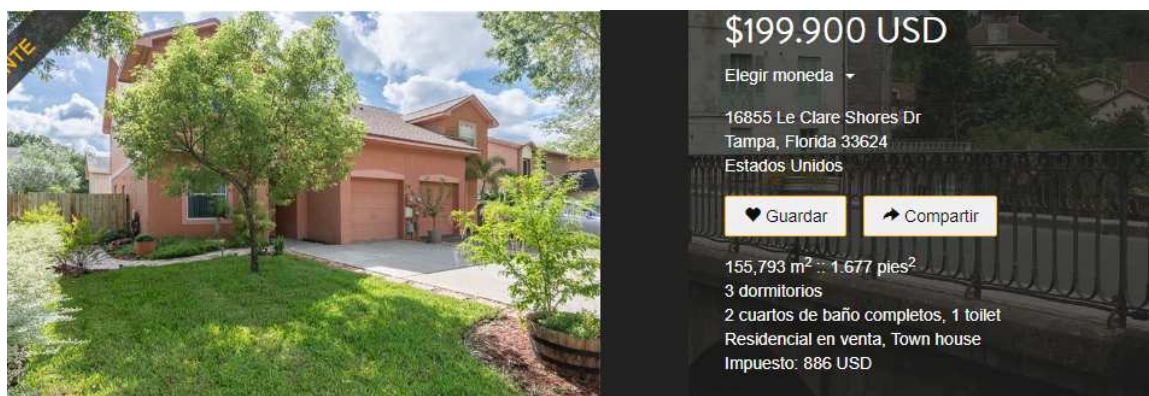


Figura 4.8: Propiedad en Venta en la Ciudad de Tampa

(Century 21 Global. 20 de agosto 2017)

<http://www.century21global.com/es-mx/propiedad/16855--le-clare-shores-dr-tampa-fl-33624-usa-C21112075225-USD-m>

Características de la propiedad:

Año de construcción: 1994

La casa cuenta con una cocina abierta, gran centro de la isla con comedor y sala de entretenimiento de gran tamaño, la casa se actualizo a entre 2016 y 2017 en donde se realizó cambio de pintura, pisos laminados nuevos en las habitaciones, limpió y sellado en pisos en baldosa, mejoras en todos los baños, se actualizaron todos los electrodomésticos de acero inoxidable y techo nuevo.

La planta baja cuenta con medio baño y oficina que fácilmente puede ser convertido en un 4to dormitorio. La casa posee puerta corrediza de vidrio que lleva al patio el cual tiene una

bonita vista con vistas, el patio posee un galpón de almacenaje grande, hierba y huerto, enrejado de kiwi y un patio barbacoa perfecto para un pulgar verde, los dormitorios son amplios, con walk in closet y vistas al tranquilo patio exuberante.

La residencia de esta hermosa comunidad tiene acceso a Lago LeClare, con rampa para botes, cerca posee playa, parque infantil, piscina comunitaria y casa club.

- **Propiedades en alquiler**

### **Propiedad # 1**



Figura 4.9: Propiedad en Alquiler en la Ciudad de Tampa

(Century 21 Global. 20 de agosto 2017)

<http://www.century21global.com/es-mx/propiedad/4115--starfish-ln-tampa-fl-33615-usa-C21111148787-USD-m>

Características de la propiedad:

Año de construcción: 1983

La propiedad posee un gran salón abierto con techos abovedados, nuevo suelo de baldosas a lo largo y puertas corredizas de vidrio dejando hermosa luz natural, la cocina se ha actualizado con nuevos armarios, encimeras de granito, electrodomésticos de acero inoxidable nuevo y pisos de baldosas, el dormitorio principal está situado en la planta baja

y cuenta con un baño completo con ducha/bañera de jardín independiente, doble lavamanos y walking closet caminar en armario.

## Propiedad # 2

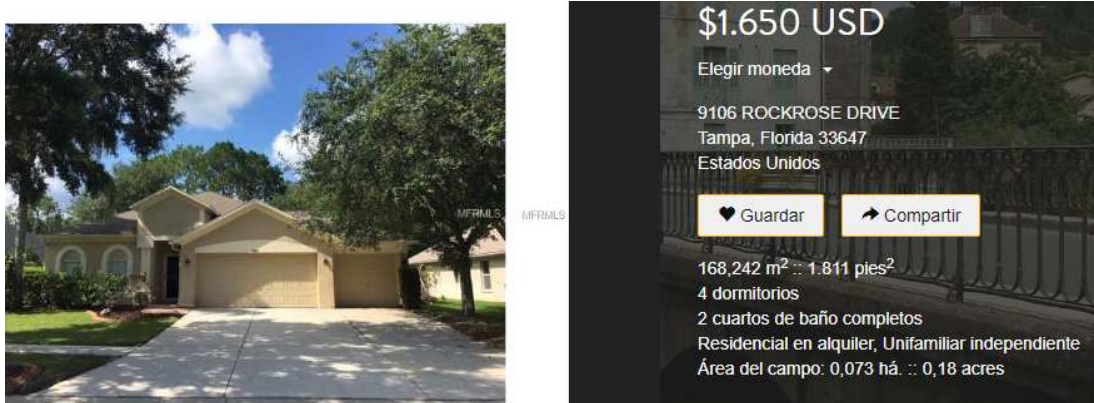


Figura 4.10: Propiedad en Alquiler en la Ciudad de Tampa

(Century 21 Global. 20 de agosto 2017)

<http://www.century21global.com/es-mx/propiedad/9106-rockrose-drive-tampa-fl-33647-usa-C21111902502-USD-m>

Características de la propiedad:

Año de construcción: 2000

Equipamiento: heladera, lava vajilla, microondas, horno/Cocina, triturador de residuos, lavadora, secadora

Pisos: de baldosas

Sistema de refrigeración: aire acondicionado central

Número de espacios para estacionar: 3

Amplia casa de 4 dormitorios, 2 baños con garaje para 3 coches y patio completamente cercado, la cocina es abierta a la sala de estar perfecto para el entretenimiento.

### 4.1.3 Ciudad de Jacksonville

La Ciudad de Jacksonville está ubicada en el condado de Duval, la cual está rodeada de parques naturales, jardines, combinado con un ambiente citadino que es caracterizado por sus espectáculos culturales.

En los últimos años, la Ciudad de Jacksonville ha sido escogida como una de las mejores ciudades para los latinos, los residentes la definen como la urbe perfecta para invertir o emprender un negocio, especialmente para los hispanos. Esta Ciudad reúne muchas ventajas para los que buscan un lugar en crecimiento, con una lista amplia de actividades y un ambiente cercano a la naturaleza.

- **Propiedades en Ventas**

#### **Propiedad # 1**



Figura 4.11: Propiedad en Venta en la Ciudad de Jacksonville

(Century 21 Global, 20 de agosto 2017)

<http://www.century21global.com/es-mx/propiedad/8423-weather-vane-ct--jacksonville-fl-32244-usa-C21112162592-USD-m>

Características de la propiedad:

Año de construcción: 1987

Estilo: estilo tradicional



Equipamiento: heladera, horno/Cocina

Pisos: de baldosas

Sistema de calefacción: eléctrica

Sistema de refrigeración: aire acondicionado central

Techo: tejuela de asfalto

Número de espacios para estacionar: 2

Disfrute de privacidad de esta propiedad y bajo tráfico la cual se encuentra en una comunidad con múltiples parques, lagos y centro deportivo con piscina, baloncesto y campo de béisbol y canchas de canchas de tenis.

## Propiedad # 2



Figura 4.12: Propiedad en Venta en la Ciudad de Jacksonville

(Century 21 Global. 20 de agosto 2017)

<http://www.century21global.com/es-mx/propiedad/2805-lauderdale-drive-east-jacksonville-fl-32277-usa-C21111090954-USD-m>

Características de la propiedad:

Año de construcción: 1963

Ubicación: suburbano

Estilo: chalet estilo americano de 1 planta

Equipamiento: lavavajilla, horno/Cocina

Instalaciones de seguridad: detector de humo

Sistema de calefacción: aire forzado, eléctrico

Sistema de refrigeración: aire acondicionado central

Techo: tejuela de asfalto

Esta casa está ocupada actualmente por un arrendatario a largo plazo, el cual quiere seguir para alojarse en esta propiedad en el futuro, así que si busca un lugar para inversión esta casa es perfecta ya que se tiene a la persona que desea pagar por el alquiler.

### Propiedad # 3

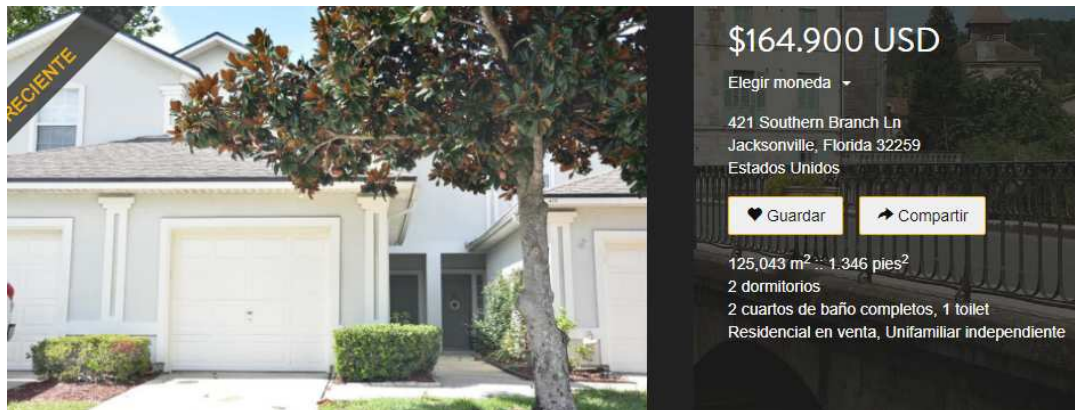


Figura 4.13: Propiedad en Venta en la Ciudad de Jacksonville

(Century 21 Global. 20 de agosto 2017)

<http://www.century21global.com/es-mx/propiedad/421-southern-branch-ln-jacksonville-fl-32259-usa-C21112040387-USD-m>

Características de la propiedad:

Año de construcción: 2005

La propiedad cuenta con 1 garaje de coche, alfombras nuevas y pintura nueva en todo, tiene un gran salón con suelo de madera laminado, agradable cocina con desayunador, todos los dormitorios se encuentran en la planta alta y medio baño en la planta baja.

- **Propiedades en alquiler**

**Propiedad # 1**



Figura 4.14: Propiedad en Alquiler en la Ciudad de Jacksonville

(Century 21 Global. 20 de agosto 2017)

<http://www.century21global.com/es-mx/propiedad/7563-deer-cove-ln-jacksonville-fl-32256-usa-C21112064622-USD-m>

Características de la propiedad:

Año de construcción: 1997

Esta casa ha sido pintada, tiene pisos de madera nuevos y actualizado baño principal, electrodomésticos de acero inoxidable y patio cercado, el mantenimiento del césped está incluido en la renta. La propiedad tiene excelente ubicación y fácil acceso a la I95 y 295.

## Propiedad # 2

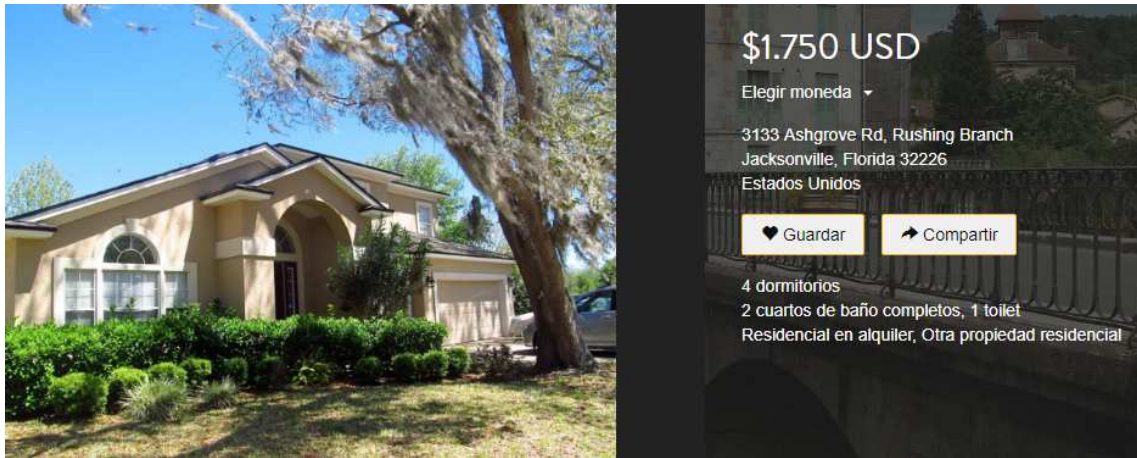


Figura 4.15: Propiedad en Alquiler en la Ciudad de Jacksonville

(Century 21 Global. 20 de agosto 2017)

<http://www.century21global.com/es-mx/propiedad/3133-ashgrove-rd-jacksonville-fl-32226-usa-C21111880276-USD-m>

Características de la propiedad:

Año de construcción: 2006

Descripción de la cocina: desayunador de isla, equipada con heladera, lavavajilla, microondas, horno/Cocina, triturador de residuos.

Detalles del cuarto de baño: combinado de bañera y ducha

Descripción del interior: vestidores, techos abovedados

Servicios públicos: tubería de agua municipal, alcantarillado

Sistema de calefacción: aire forzado, eléctrica

Sistema de refrigeración: aire acondicionado central

Techo: tejuela de asfalto

Cocheras: 3

Hermosa casa y urbanización, la propiedad es de concepto abierto, con una gran cocina de gabinete y despensa. Gran suite dormitorio principal en primer piso, en el segundo piso se encuentran 3 amplias habitaciones y loft, garaje para 3 coches. La propiedad está cercana de centro comercial.

#### 4.1.4 Ciudad de Fort Lauderdale:

La Ciudad de Fort Lauderdale está ubicada en el condado de Broward entre Miami y Palm Beach, la cual es conocida como la “Venecia de América” por los canales que la rodean. La ciudad está envuelta de yates e impresionantes restaurantes, las calles poseen vías especiales para patinadores y ciclistas; la misma se encuentra en constante crecimiento y es ideal para quienes deseen invertir en Estados Unidos. “De acuerdo con indicadores de finanzas WalletHub, en 2016 la Ciudad de Fort Lauderdale fue seleccionada como el lugar con mayor crecimiento de empleo en Estados Unidos”. (Salirdelpaís; 25 de septiembre 2017)

- **Propiedades en venta**

#### Propiedad # 1



Figura 4.16: Propiedad en Venta en la Ciudad de Fort Lauderdale

(Century 21 Global. 20 de agosto 2017)

<http://www.century21global.com/es-mx/propiedad/200-s-birch-rd-606-fort-lauderdale-fl-33316-usa-C21111676676-USD-m>



Características de la propiedad:

Año de construcción: 1968

Amenidades de la zona: pesca, piscina

Número de espacios para estacionar: 1

Gran propiedad a unos pasos de la playa. La propiedad tiene pisos de madera en salón, azulejo en cocina y cuarto de baño, molduras y vistas fantásticas de la costa. El edificio cuenta con ascensores nuevos. La propiedad es de fácil alquiler y no posee restricciones de contrato para el arrendamiento.

## Propiedad # 2



Figura 4.17: Propiedad en Venta en la Ciudad de Fort Lauderdale

(Century 21 Global. 20 de agosto 2017)

<http://www.century21global.com/es-mx/propiedad/4143-n-ocean-blvd--308-fort-lauderdale-fl-33318-usa-C21112086070-USD-m>

Características de la propiedad:

Año de construcción: 1972

El condominio está situado muy cerca de área comercial, así como de restaurantes y tiendas. La propiedad tiene excelentes vistas al mar, el balcón tiene cortinas anticiclónicas, impacto de cristal ventanas y cuenta con piscina comunitaria.

### Propiedad # 3



Figura 4.18: Propiedad en Venta en la Ciudad de Fort Lauderdale

(Century 21 Global. 20 de agosto 2017)

<http://www.century21global.com/es-mx/propiedad/3016-nw-69-ct---2e-fort-lauderdale-fi-33309-usa-C21111311841-USD-m>

Características de la propiedad:

Año de construcción: 1972

Estilo: villa

Construcción: de cemento armado/Bloques

Amenidades de la zona: campo de golf

Equipamiento: heladera, lavavajilla, horno/Cocina, triturador de residuos, lavadora, secadora

Ventanas: venecianas

Sistema de calefacción: eléctrica

Sistema de refrigeración: aire acondicionado central

La propiedad está ubicada en el corazón de Palm Aireunidad con gusto está pintada en colores neutros con la combinación de alfombras y azulejos, en una entrada de primer piso

tiene un acogedor patio pavimentado para el entretenimiento, la comunidad ofrece una amplia gama de servicios entre ellos un campo de golf.

- **Propiedades en alquiler**

### **Propiedad # 1**

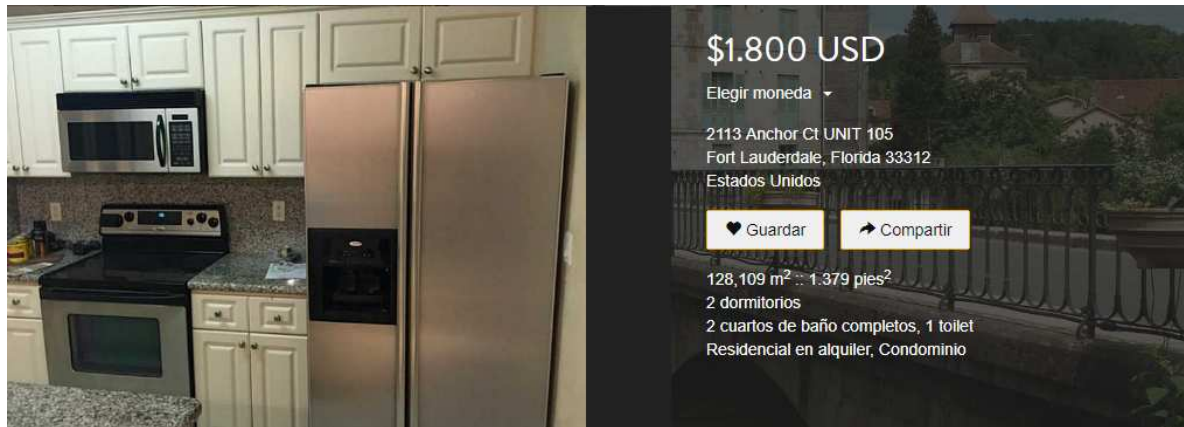


Figura 4.19: Propiedad en Alquiler en la Ciudad de Fort Lauderdale

(Century 21 Global, 20 de agosto 2017)

<http://www.century21global.com/es-mx/propiedad/2113-anchor-ct-unit-105-fort-lauderdale-fl-33312-usa-C21110578777-USD-m>

Características de la propiedad:

Año de construcción: 2004

Plazo de arrendamiento: 1 año

Hermosa casa de 2 piso, con todo a estrenar, la pintura es nueva, los suelos laminados, nueva lavadora y secadora, encimera de granito y los electrodomésticos son de acero inoxidable!



## Propiedad # 2

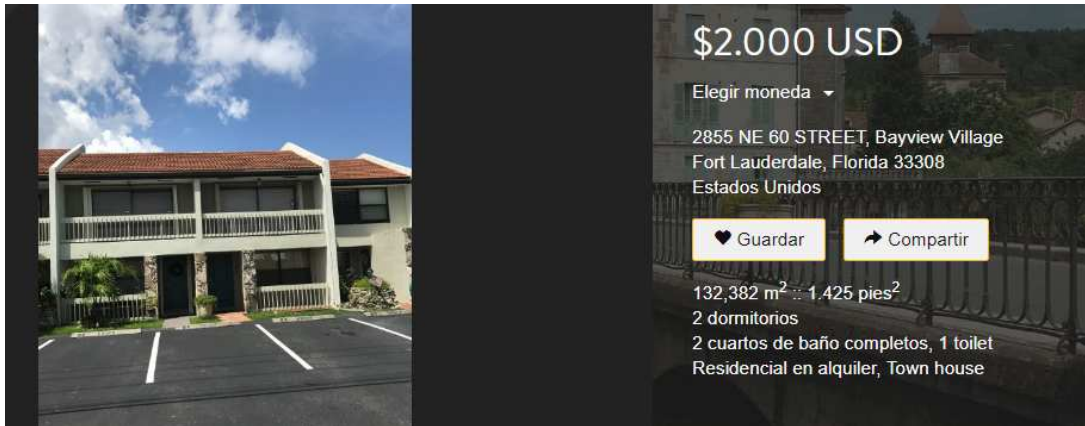


Figura 4.20: Propiedad en Alquiler en la Ciudad de Fort Lauderdale

(Century 21 Global. 20 de agosto 2017)

<http://www.century21global.com/es-mx/propiedad/2855-ne-60-street-fort-lauderdale-fl-33308-usa-C21112086520-USD-m>

Características de la propiedad:

Año de construcción: 1973

Depósito por las animales domésticos: 619 USD

Plazo de arrendamiento: 1 año

Town House de excelente ubicación, a poca distancia a restaurantes y locales de compra, la propiedad está recién pintada, cada dormitorios tiene baño completo, azulejo en la planta baja, laminado de madera en planta alta, habitación familiar con vistas al patio exterior, piscina hermosa, muy tranquilo y pacífico, con 2 plazas de aparcamiento.

## 4.2 Flujo de Caja de Inversión Proyectado

A continuación se muestran distintos Flujos de Caja de Inversión para las diferentes ciudades de posible inversión inmobiliaria dentro del Estado de la Florida, las cuales son: Orlando, Tampa, Jackson Ville y Fort Lauderdale; con este estudio se desea conocer cuál será el ingreso correspondiente por el alquiler y cuáles son los gastos que se generan para el dueño de la propiedad derivados de este alquiler, y así determinar la ganancia o pérdida monetaria que se presentaría para cada ciudad de inversión, de igual manera con estos flujos de caja se determinará la VAN y la TIR para cada uno de los proyectos de inversión.

Para la elaboración de los FCI se debe de conocer cuáles serán los ingresos y gastos mensuales de la adquisición de la propiedad, por ello que se tomaron las siguientes premisas para la elaboración de los mismos:

- El ingreso de alquiler fue tomado para propiedades similares a la adquirida (como compra en Century 21 Global); además se consideró que de los 12 meses del año, el inmueble sólo estaría alquilado 10 meses cada año, dejando una holgura a nivel de meses para no presionar tanto la inversión.
- Los gastos de impuestos anuales también fueron adquiridos mediante la empresa Century 21 Global, ya que cuando ellos colocan una propiedad en venta, realizan el cálculo anual a pagar en impuestos.

Es importante mencionar que para las inmobiliarias y especialistas en la materia, este pago va desde 0,44% a un tope del 2%, siendo el tope más alto para la Ciudad de Miami; *“El valor de los impuestos anuales corresponden al 2% del valor de la propiedad. El valor del seguro corresponde al 1% de la propiedad. Estos valores se pagan cada año.”* (Grupo inmobiliario PFS. 25 de julio 2015).

- Para el gasto de seguro a adquirir se consultó a la empresa “Mutual Assurance”, la cual realizó 3 tipos de cotizaciones para los daños causados por huracanes, tormentas e inundaciones y seguro a terceros. El detalle de estas cotizaciones se encuentran en los Anexos III, IV y V; sin embargo, es importante destacar que si bien es cierto dependiendo de la Ciudad, tipo de vivienda (Condominio, Townhouses, Casa) y año de construcción el costo de los seguros varían, también

es cierto que dicha variación no es un valor considerable, por lo cual para la elaboración de los FCI se tomaron el valor estándar para el costo del seguro cotizado, ya que las propiedades escogidas en las distintas Ciudades son de características y año de construcción similares.

A continuación se muestran 3 FCI (debido a la variación del costo por tipo de seguro) por cada Ciudad de posible inversión. Así mismo, para cada uno de estos FCI se realizó el cálculo de la VAN y la TIR mediante la herramienta de Microsoft Excel.

#### 4.2.1 Flujo de caja de inversión para la Ciudad de Orlando – Cálculo de VAN y TIR

##### FCI - Casa en la Ciudad de Orlando

3 Habitaciones, 2 Baños y 130M2

Observaciones: cercana a colegios y tiendas

Costo de la Propiedad \$ 200.000,00

##### Premisas:

1) El costo promedio de alquiler para una casa de 3 habitaciones y 2 baños y medio es de \$ 1.500,00 mensual.

2) El pago de impuesto se realiza de forma anual y el monto a pagar fue tomado por la empresa inmobiliaria Century21 de EEUU

<http://www.century21global.com/es-mx/propiedad/6435-ranelagh-drive--unit-104-orlando-fl-32835-usa-C21110708586-USD-m>

3) El costo del seguro proviene del anexo III

|                                                                      | Mes 1          | Mes 2          | Mes 3         | Mes 4           | Mes 5           | Mes 6           | Mes 7           | Mes 8           | Mes 9           | Mes 10          | Mes 11          | Mes 12           |                  |
|----------------------------------------------------------------------|----------------|----------------|---------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|------------------|------------------|
| <b>Saldo Inicial</b>                                                 | 0.00           | -653.92        | -906.84       | 340.24          | 1,253.32        | 2,500.40        | 3,747.48        | 4,660.56        | 5,907.64        | 7,154.73        | 8,134.82        | 9,381.91         | <b>0.00</b>      |
| <b>Entrada de Efectivo</b>                                           |                |                |               |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                  |                  |
| Ingreso por cobro de alquiler                                        | 0.00           | 0.00           | 1,500.00      | 1,500.00        | 1,500.00        | 1,500.00        | 1,500.00        | 1,500.00        | 1,500.00        | 1,500.00        | 1,500.00        | 1,500.00         | <b>15,000.00</b> |
| Total Entrada de Efectivo                                            | 0.00           | 0.00           | 1,500.00      | 1,500.00        | 1,500.00        | 1,500.00        | 1,500.00        | 1,500.00        | 1,500.00        | 1,500.00        | 1,500.00        | 1,500.00         | <b>15,000.00</b> |
| <b>Salidas de Efectivo</b>                                           |                |                |               |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                  |                  |
| Pago de impuesto                                                     | 252.92         | 252.92         | 252.92        | 252.92          | 252.92          | 252.92          | 252.92          | 252.92          | 252.91          | 252.91          | 252.91          | 252.91           | <b>3,035.00</b>  |
| Pago de seguro por huracan, vientos y hail / Seguro contra terceros. | 401.00         | 0.00           | 0.00          | 334.00          | 0.00            | 0.00            | 334.00          | 0.00            | 0.00            | 267.00          | 0.00            | 0.00             | <b>1,336.00</b>  |
| Total Salida de Efectivo                                             | 653.92         | 252.92         | 252.92        | 586.92          | 252.92          | 252.92          | 586.92          | 252.92          | 252.91          | 519.91          | 252.91          | 252.91           | <b>4,371.00</b>  |
| <b>Fujo de Efectivo</b>                                              | -653.92        | -252.92        | 1,247.08      | 913.08          | 1,247.08        | 1,247.08        | 913.08          | 1,247.08        | 1,247.09        | 980.09          | 1,247.09        | 1,247.09         | <b>10,629.00</b> |
| <b>Saldo Final del Efectivo</b>                                      | <b>-653.92</b> | <b>-906.84</b> | <b>340.24</b> | <b>1,253.32</b> | <b>2,500.40</b> | <b>3,747.48</b> | <b>4,660.56</b> | <b>5,907.64</b> | <b>7,154.73</b> | <b>8,134.82</b> | <b>9,381.91</b> | <b>10,629.00</b> | <b>10,629.00</b> |

Con el saldo del Flujo de caja anual del año 1, se procedió a realizar el cálculo de inversión para los próximos 20 años y así de esta manera poder obtener el saldo de la VAN y la TIR, tomando como tasa de Interés de Descuento 10%:

**Inversión inicial IO:** 200,000.00

**Flujo de efectivo neto mensual:**

|        |            |
|--------|------------|
| Año 1  | 10,629.00  |
| Año 2  | 21,258.00  |
| Año 3  | 31,887.00  |
| Año 4  | 42,516.00  |
| Año 5  | 53,145.00  |
| Año 6  | 63,774.00  |
| Año 7  | 74,403.00  |
| Año 8  | 85,032.00  |
| Año 9  | 95,661.00  |
| Año 10 | 106,290.00 |
| Año 11 | 116,919.00 |
| Año 12 | 127,548.00 |
| Año 13 | 138,177.00 |
| Año 14 | 148,806.00 |
| Año 15 | 159,435.00 |
| Año 16 | 170,064.00 |
| Año 17 | 180,693.00 |
| Año 18 | 191,322.00 |
| Año 19 | 201,951.00 |
| Año 20 | 201,951.00 |

|            |            |
|------------|------------|
| <b>VAN</b> | 477,830.80 |
| <b>TIR</b> | 0.25       |

**Vida útil del proyecto N:** 20 años

**Tipo de interes 10%:** 0.10

**FCI - Casa en la  
Ciudad de Orlando**

3 Habitaciones, 2  
Baños y 130M2  
Observaciones: cercana a  
colegios y tiendas  
Costo de la Propiedad  
\$ 200.000,00

**Premisas:**

1) El costo promedio de alquiler para una casa de 3 habitaciones y 2 baños y medio es de \$ 1.500,00 mensual.

2) El pago de impuesto se realiza de forma anual y el monto a pagar fue tomado por la empresa inmobiliaria Century21 de EEUU  
<http://www.century21global.com/es-mx/propiedad/6435-ranelagh-drive--unit-104-orlando-fl-32835-usa-C21110708586-USD-m>

3) El costo del seguro proviene del anexo IV el cual cubre unicamente huracanes con nombre, no cubre daños ocasionados por tormentas y hail.

|                                                           | Mes 1           | Mes 2             | Mes 3           | Mes 4             | Mes 5             | Mes 6             | Mes 7             | Mes 8             | Mes 9             | Mes 10            | Mes 11             | Mes 12             |                    |
|-----------------------------------------------------------|-----------------|-------------------|-----------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| <b>Saldo Inicial</b>                                      | \$0.00          | -\$767.92         | \$1,020.84      | \$226.24          | \$1,473.32        | \$2,720.40        | \$3,967.48        | \$5,214.56        | \$6,461.64        | \$7,708.73        | \$8,955.82         | \$10,202.91        | <b>\$0.00</b>      |
| <b>Entrada de Efectivo</b>                                |                 |                   |                 |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                    |                    |                    |
| Ingreso por cobro de alquiler                             | \$0.00          | \$0.00            | \$1,500.00      | \$1,500.00        | \$1,500.00        | \$1,500.00        | \$1,500.00        | \$1,500.00        | \$1,500.00        | \$1,500.00        | \$1,500.00         | \$1,500.00         | <b>\$15,000.00</b> |
| Total Entrada de Efectivo                                 | \$0.00          | \$0.00            | \$1,500.00      | \$1,500.00        | \$1,500.00        | \$1,500.00        | \$1,500.00        | \$1,500.00        | \$1,500.00        | \$1,500.00        | \$1,500.00         | \$1,500.00         | <b>\$15,000.00</b> |
| <b>Salidas de Efectivo</b>                                |                 |                   |                 |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                    |                    |                    |
| Pago de impuesto                                          | \$252.92        | \$252.92          | \$252.92        | \$252.92          | \$252.92          | \$252.92          | \$252.92          | \$252.92          | \$252.91          | \$252.91          | \$252.91           | \$252.91           | <b>\$3,035.00</b>  |
| Pago de seguro contra huracanes / Seguro contra terceros. | \$515.00        | \$0.00            | \$0.00          | \$0.00            | \$0.00            | \$0.00            | \$0.00            | \$0.00            | \$0.00            | \$0.00            | \$0.00             | \$0.00             | <b>\$515.00</b>    |
| Total Salida de Efectivo                                  | \$767.92        | \$252.92          | \$252.92        | \$252.92          | \$252.92          | \$252.92          | \$252.92          | \$252.92          | \$252.91          | \$252.91          | \$252.91           | \$252.91           | <b>\$3,550.00</b>  |
| <b>Fujo de Efectivo</b>                                   | \$767.92        | -\$252.92         | \$1,247.08      | \$1,247.08        | \$1,247.08        | \$1,247.08        | \$1,247.08        | \$1,247.08        | \$1,247.09        | \$1,247.09        | \$1,247.09         | \$1,247.09         | <b>\$11,450.00</b> |
| <b>Saldo Final del Efectivo</b>                           | <b>\$767.92</b> | <b>\$1,020.84</b> | <b>\$226.24</b> | <b>\$1,473.32</b> | <b>\$2,720.40</b> | <b>\$3,967.48</b> | <b>\$5,214.56</b> | <b>\$6,461.64</b> | <b>\$7,708.73</b> | <b>\$8,955.82</b> | <b>\$10,202.91</b> | <b>\$11,450.00</b> | <b>\$11,450.00</b> |

Con el saldo del Flujo de caja anual del año 1, se procedió a realizar el cálculo de inversión para los próximos 20 años y así de esta manera poder obtener el saldo de la VAN y la TIR, tomando como tasa de Interés de Descuento 10%:

**Inversión inicial IO:** 200,000.00

**Flujo de efectivo neto mensual:**

|        |            |
|--------|------------|
| Año 1  | 11,450.00  |
| Año 2  | 22,900.00  |
| Año 3  | 34,350.00  |
| Año 4  | 45,800.00  |
| Año 5  | 57,250.00  |
| Año 6  | 68,700.00  |
| Año 7  | 80,150.00  |
| Año 8  | 91,600.00  |
| Año 9  | 103,050.00 |
| Año 10 | 114,500.00 |
| Año 11 | 125,950.00 |
| Año 12 | 137,400.00 |
| Año 13 | 148,850.00 |
| Año 14 | 160,300.00 |
| Año 15 | 171,750.00 |
| Año 16 | 183,200.00 |
| Año 17 | 194,650.00 |
| Año 18 | 206,100.00 |
| Año 19 | 217,550.00 |
| Año 20 | 229,000.00 |

|            |                   |
|------------|-------------------|
| <b>VAN</b> | <b>531,889.44</b> |
| <b>TIR</b> | <b>0.26</b>       |

**Vida útil del proyecto N:** 20 años

**Tipo de interes 10%:** 0.10

**FCI - Casa en la Ciudad de Orlando**

3

Habitaciones,

2 Baños y

130M2

Observaciones: cercana a colegios y tiendas

Costo de la

Propiedad \$

200.000,00

**Premisas:**

1) El costo promedio de alquiler para una casa de 3 habitaciones y 2 baños y medio es de \$ 1.500,00 mensual.

2) El pago de impuesto se realiza de forma anual y el monto a pagar fue tomado por la empresa inmobiliaria Century21 de EEUU

<http://www.century21global.com/es-mx/propiedad/6435-ranelagh-drive--unit-104-orlando-fl-32835-usa-C21110708586-USD-m>

3) El costo del seguro proviene del anexo V el cual cubre unicamente inundaciones

|                                                              | Mes 1    | Mes 2     | Mes 3      | Mes 4      | Mes 5      | Mes 6      | Mes 7      | Mes 8      | Mes 9      | Mes 10     | Mes 11     | Mes 12      |                    |
|--------------------------------------------------------------|----------|-----------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|-------------|--------------------|
| <b>Saldo Inicial</b>                                         | \$0.00   | -\$866.92 | \$1,119.84 | \$127.24   | \$1,374.32 | \$2,621.40 | \$3,868.48 | \$5,115.56 | \$6,362.64 | \$7,609.73 | \$8,856.82 | \$10,103.91 | <b>\$0.00</b>      |
| <b>Entrada de Efectivo</b>                                   |          |           |            |            |            |            |            |            |            |            |            |             |                    |
| Ingreso por cobro de alquiler                                | \$0.00   | \$0.00    | \$1,500.00 | \$1,500.00 | \$1,500.00 | \$1,500.00 | \$1,500.00 | \$1,500.00 | \$1,500.00 | \$1,500.00 | \$1,500.00 | \$1,500.00  | <b>\$15,000.00</b> |
| Total Entrada de Efectivo                                    | \$0.00   | \$0.00    | \$1,500.00 | \$1,500.00 | \$1,500.00 | \$1,500.00 | \$1,500.00 | \$1,500.00 | \$1,500.00 | \$1,500.00 | \$1,500.00 | \$1,500.00  | <b>\$15,000.00</b> |
| <b>Salidas de Efectivo</b>                                   |          |           |            |            |            |            |            |            |            |            |            |             |                    |
| Pago de impuesto                                             | \$252.92 | \$252.92  | \$252.92   | \$252.92   | \$252.92   | \$252.92   | \$252.92   | \$252.92   | \$252.91   | \$252.91   | \$252.91   | \$252.91    | <b>\$3,035.00</b>  |
| Pago de seguro contra inundaciones / Seguro contra terceros. | \$614.00 | \$0.00    | \$0.00     | \$0.00     | \$0.00     | \$0.00     | \$0.00     | \$0.00     | \$0.00     | \$0.00     | \$0.00     | \$0.00      | <b>\$614.00</b>    |
| Total Salida de Efectivo                                     | \$866.92 | \$252.92  | \$252.92   | \$252.92   | \$252.92   | \$252.92   | \$252.92   | \$252.92   | \$252.91   | \$252.91   | \$252.91   | \$252.91    | <b>\$3,649.00</b>  |



|                                 |                 |                   |                 |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                    |                    |                    |                    |
|---------------------------------|-----------------|-------------------|-----------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| <b>Fujo de Efectivo</b>         | -               |                   |                 |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                    |                    |                    |                    |
|                                 | \$866.92        | -\$252.92         | \$1,247.08      | \$1,247.08        | \$1,247.08        | \$1,247.08        | \$1,247.08        | \$1,247.08        | \$1,247.09        | \$1,247.09        | \$1,247.09         | \$1,247.09         | \$1,247.09         | <b>\$11,351.00</b> |
| <b>Saldo Final del Efectivo</b> | -               | -                 |                 |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                    |                    |                    |                    |
|                                 | <b>\$866.92</b> | <b>\$1,119.84</b> | <b>\$127.24</b> | <b>\$1,374.32</b> | <b>\$2,621.40</b> | <b>\$3,868.48</b> | <b>\$5,115.56</b> | <b>\$6,362.64</b> | <b>\$7,609.73</b> | <b>\$8,856.82</b> | <b>\$10,103.91</b> | <b>\$11,351.00</b> | <b>\$11,351.00</b> | <b>\$11,351.00</b> |

Con el saldo del Flujo de caja anual del año 1, se procedió a realizar el cálculo de inversión para los próximos 20 años y así de esta manera poder obtener el saldo de la VAN y la TIR, tomando como tasa de Interés de Descuento 10%:

|                                        |            |            |
|----------------------------------------|------------|------------|
| <b>Inversión inicial IO:</b>           | 200,000.00 |            |
| <b>Flujo de efectivo neto mensual:</b> |            |            |
|                                        | Año 1      | 11,351.00  |
|                                        | Año 2      | 22,702.00  |
|                                        | Año 3      | 34,053.00  |
|                                        | Año 4      | 45,404.00  |
|                                        | Año 5      | 56,755.00  |
|                                        | Año 6      | 68,106.00  |
|                                        | Año 7      | 79,457.00  |
|                                        | Año 8      | 90,808.00  |
|                                        | Año 9      | 102,159.00 |
|                                        | Año 10     | 113,510.00 |
|                                        | Año 11     | 124,861.00 |
|                                        | Año 12     | 136,212.00 |
|                                        | Año 13     | 147,563.00 |
|                                        | Año 14     | 158,914.00 |
|                                        | Año 15     | 170,265.00 |
|                                        | Año 16     | 181,616.00 |
|                                        | Año 17     | 192,967.00 |
|                                        | Año 18     | 204,318.00 |
|                                        | Año 19     | 215,669.00 |
|                                        | Año 20     | 227,020.00 |
| <b>Vida útil del proyecto N:</b>       | 20 años    |            |
| <b>Tipo de interes 10%:</b>            | 0.10       |            |

|            |            |
|------------|------------|
| <b>VAN</b> | 525,561.32 |
| <b>TIR</b> | 0.26       |

#### 4.2.2 Flujo de caja de inversión para la Ciudad de Tampa – Cálculo de VAN y TIR

##### FCI - Town house en la Ciudad de Tampa

3 Habitaciones, 2

Baños y 150M2

Observaciones: Excelente ubicación cercana a colegios, tiendas y restaurantes.

Costo de la Propiedad

\$ 199.900,00

##### Premisas:

1) El costo promedio de alquiler para un Town House de 2 habitaciones y 2 baños de \$2.250,00 mensual.

2) El pago de impuesto se realiza de forma anual y el monto a pagar fue tomado por la empresa inmobiliaria Century21 de EEUU

<http://www.century21global.com/es-mx/propiedad/16855--le-clare-shores-dr-tampa-fl-33624-usa-C21112075225-USD-m>

3) El costo del seguro proviene del anexo III

|                                                                      | Mes 1           | Mes 2           | Mes 3             | Mes 4             | Mes 5             | Mes 6             | Mes 7             | Mes 8              | Mes 9              | Mes 10             | Mes 11             | Mes 12             |                    |
|----------------------------------------------------------------------|-----------------|-----------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| <b>Saldo Inicial</b>                                                 | \$0.00          | \$474.83        | -\$548.66         | \$1,627.51        | \$3,469.68        | \$5,645.85        | \$7,822.02        | \$9,664.19         | \$11,840.36        | \$14,016.52        | \$15,925.68        | \$18,101.84        | <b>\$0.00</b>      |
| <b>Entrada de Efectivo</b>                                           |                 |                 |                   |                   |                   |                   |                   |                    |                    |                    |                    |                    |                    |
| Ingreso por cobro de alquiler                                        | \$0.00          | \$0.00          | \$2,250.00        | \$2,250.00        | \$2,250.00        | \$2,250.00        | \$2,250.00        | \$2,250.00         | \$2,250.00         | \$2,250.00         | \$2,250.00         | \$2,250.00         | <b>\$22,500.00</b> |
| Total Entrada de Efectivo                                            | \$0.00          | \$0.00          | \$2,250.00        | \$2,250.00        | \$2,250.00        | \$2,250.00        | \$2,250.00        | \$2,250.00         | \$2,250.00         | \$2,250.00         | \$2,250.00         | \$2,250.00         | <b>\$22,500.00</b> |
| <b>Salidas de Efectivo</b>                                           |                 |                 |                   |                   |                   |                   |                   |                    |                    |                    |                    |                    |                    |
| Pago de impuesto                                                     | \$73.83         | \$73.83         | \$73.83           | \$73.83           | \$73.83           | \$73.83           | \$73.83           | \$73.83            | \$73.84            | \$73.84            | \$73.84            | \$73.84            | <b>\$886.00</b>    |
| Pago de seguro por huracan, vientos y hail / Seguro contra terceros. | \$401.00        | \$0.00          | \$0.00            | \$334.00          | \$0.00            | \$0.00            | \$334.00          | \$0.00             | \$0.00             | \$267.00           | \$0.00             | \$0.00             | <b>\$1,336.00</b>  |
| Total Salida de Efectivo                                             | \$474.83        | \$73.83         | \$73.83           | \$407.83          | \$73.83           | \$73.83           | \$407.83          | \$73.83            | \$73.84            | \$340.84           | \$73.84            | \$73.84            | <b>\$2,222.00</b>  |
| <b>Fujo de Efectivo</b>                                              | \$474.83        | -\$73.83        | \$2,176.17        | \$1,842.17        | \$2,176.17        | \$2,176.17        | \$1,842.17        | \$2,176.17         | \$2,176.16         | \$1,909.16         | \$2,176.16         | \$2,176.16         | <b>\$20,278.00</b> |
| <b>Saldo Final del Efectivo</b>                                      | <b>\$474.83</b> | <b>\$548.66</b> | <b>\$1,627.51</b> | <b>\$3,469.68</b> | <b>\$5,645.85</b> | <b>\$7,822.02</b> | <b>\$9,664.19</b> | <b>\$11,840.36</b> | <b>\$14,016.52</b> | <b>\$15,925.68</b> | <b>\$18,101.84</b> | <b>\$20,278.00</b> | <b>\$20,278.00</b> |

Con el saldo del Flujo de caja anual del año 1, se procedió a realizar el cálculo de inversión para los próximos 20 años y así de esta manera poder obtener el saldo de la VAN y la TIR, tomando como tasa de Interés de Descuento 10%:

|                                 |            |
|---------------------------------|------------|
| Inversión inicial IO:           | 199,900.00 |
| Flujo de efectivo neto mensual: |            |
| Año 1                           | 20,278.00  |
| Año 2                           | 40,556.00  |
| Año 3                           | 60,834.00  |
| Año 4                           | 81,112.00  |
| Año 5                           | 101,390.00 |
| Año 6                           | 121,668.00 |
| Año 7                           | 141,946.00 |
| Año 8                           | 162,224.00 |
| Año 9                           | 182,502.00 |
| Año 10                          | 202,780.00 |
| Año 11                          | 223,058.00 |
| Año 12                          | 243,336.00 |
| Año 13                          | 263,614.00 |
| Año 14                          | 283,892.00 |
| Año 15                          | 304,170.00 |
| Año 16                          | 324,448.00 |
| Año 17                          | 344,726.00 |
| Año 18                          | 365,004.00 |
| Año 19                          | 385,282.00 |
| Año 20                          | 405,560.00 |
| Vida útil del proyecto N:       | 20 años    |
| Tipo de interes 10%:            | 0.10       |

|     |              |
|-----|--------------|
| VAN | 1,096,279.40 |
| TIR | 0.37         |

**FCI - Town house en la Ciudad de Tampa**

3 Habitaciones, 2 Baños y 150M2

Observaciones: Excelente ubicación cercana a colegios, tiendas y restaurantes.

Costo de la Propiedad \$ 199.900,00

**Premisas:**

1) El costo promedio de alquiler para un Town House de 2 habitaciones y 2 baños de \$2.250,00 mensual.

2) El pago de impuesto se realiza de forma anual y el monto a pagar fue tomado por la empresa inmobiliaria Century21 de EEUU <http://www.century21global.com/es-mx/propiedad/16855--le-clare-shores-dr-tampa-fl-33624-usa-C21112075225-USD-m>

3) El costo del seguro proviene del anexo IV el cual cubre unicamente huracanes con nombre, no cubre daños ocasionados por tormentas y hail.

|                                                           | Mes 1            | Mes 2            | Mes 3             | Mes 4             | Mes 5             | Mes 6             | Mes 7              | Mes 8              | Mes 9              | Mes 10             | Mes 11             | Mes 12             |                    |
|-----------------------------------------------------------|------------------|------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| <b>Saldo Inicial</b>                                      | \$0.00           | -\$588.83        | -\$662.66         | \$1,513.51        | \$3,689.68        | \$5,865.85        | \$8,042.02         | \$10,218.19        | \$12,394.36        | \$14,570.52        | \$16,746.68        | \$18,922.84        | <b>\$0.00</b>      |
| <b>Entrada de Efectivo</b>                                |                  |                  |                   |                   |                   |                   |                    |                    |                    |                    |                    |                    |                    |
| Ingreso por cobro de alquiler                             | \$0.00           | \$0.00           | \$2,250.00        | \$2,250.00        | \$2,250.00        | \$2,250.00        | \$2,250.00         | \$2,250.00         | \$2,250.00         | \$2,250.00         | \$2,250.00         | \$2,250.00         | <b>\$22,500.00</b> |
| Total Entrada de Efectivo                                 | \$0.00           | \$0.00           | \$2,250.00        | \$2,250.00        | \$2,250.00        | \$2,250.00        | \$2,250.00         | \$2,250.00         | \$2,250.00         | \$2,250.00         | \$2,250.00         | \$2,250.00         | <b>\$22,500.00</b> |
| <b>Salidas de Efectivo</b>                                |                  |                  |                   |                   |                   |                   |                    |                    |                    |                    |                    |                    |                    |
| Pago de impuesto                                          | \$73.83          | \$73.83          | \$73.83           | \$73.83           | \$73.83           | \$73.83           | \$73.83            | \$73.83            | \$73.84            | \$73.84            | \$73.84            | \$73.84            | <b>\$886.00</b>    |
| Pago de seguro contra huracanes / Seguro contra terceros. | \$515.00         | \$0.00           | \$0.00            | \$0.00            | \$0.00            | \$0.00            | \$0.00             | \$0.00             | \$0.00             | \$0.00             | \$0.00             | \$0.00             | <b>\$515.00</b>    |
| Total Salida de Efectivo                                  | \$588.83         | \$73.83          | \$73.83           | \$73.83           | \$73.83           | \$73.83           | \$73.83            | \$73.83            | \$73.84            | \$73.84            | \$73.84            | \$73.84            | <b>\$1,401.00</b>  |
| <b>Fujo de Efectivo</b>                                   | -\$588.83        | -\$73.83         | \$2,176.17        | \$2,176.17        | \$2,176.17        | \$2,176.17        | \$2,176.17         | \$2,176.17         | \$2,176.16         | \$2,176.16         | \$2,176.16         | \$2,176.16         | <b>\$21,099.00</b> |
| <b>Saldo Final del Efectivo</b>                           | <b>-\$588.83</b> | <b>-\$662.66</b> | <b>\$1,513.51</b> | <b>\$3,689.68</b> | <b>\$5,865.85</b> | <b>\$8,042.02</b> | <b>\$10,218.19</b> | <b>\$12,394.36</b> | <b>\$14,570.52</b> | <b>\$16,746.68</b> | <b>\$18,922.84</b> | <b>\$21,099.00</b> | <b>\$21,099.00</b> |

Con el saldo del Flujo de caja anual del año 1, se procedió a realizar el cálculo de inversión para los próximos 20 años y así de esta manera poder obtener el saldo de la VAN y la TIR, tomando como tasa de Interés de Descuento 10%:

|                                        |            |  |
|----------------------------------------|------------|--|
| <b>Inversión inicial IO:</b>           | 199,900.00 |  |
| <b>Flujo de efectivo neto mensual:</b> |            |  |
| Año 1                                  | 21,099.00  |  |
| Año 2                                  | 42,198.00  |  |
| Año 3                                  | 63,297.00  |  |
| Año 4                                  | 84,396.00  |  |
| Año 5                                  | 105,495.00 |  |
| Año 6                                  | 126,594.00 |  |
| Año 7                                  | 147,693.00 |  |
| Año 8                                  | 168,792.00 |  |
| Año 9                                  | 189,891.00 |  |
| Año 10                                 | 210,990.00 |  |
| Año 11                                 | 232,089.00 |  |
| Año 12                                 | 253,188.00 |  |
| Año 13                                 | 274,287.00 |  |
| Año 14                                 | 295,386.00 |  |
| Año 15                                 | 316,485.00 |  |
| Año 16                                 | 337,584.00 |  |
| Año 17                                 | 358,683.00 |  |
| Año 18                                 | 379,782.00 |  |
| Año 19                                 | 400,881.00 |  |
| Año 20                                 | 421,980.00 |  |
| <b>Vida útil del proyecto N:</b>       | 20 años    |  |
| <b>Tipo de interés 10%:</b>            | 0.10       |  |

|            |                     |
|------------|---------------------|
| <b>VAN</b> | <b>1,148,758.11</b> |
| <b>TIR</b> | <b>0.38</b>         |

**FCI - Town house en la  
Ciudad de Tampa**

3 Habitaciones, 2 Baños y  
150M2

Observaciones: Excelente ubicación cercana a colegios, tiendas  
y restaurantes.

Costo de la Propiedad \$  
199.900,00

**Premisas:**

1) El costo promedio de alquiler para un Town House de 2 habitaciones y 2 baños de \$2.250,00 mensual.

2) El pago de impuesto se realiza de forma anual y el monto a pagar fue tomado por la empresa inmobiliaria Century21 de EEUU

<http://www.century21global.com/es-mx/propiedad/16855-le-clare-shores-dr-tampa-fl-33624-usa-C21112075225-USD-m>

3) El costo del seguro proviene del anexo V el cual cubre unicamente  
inundaciones

|                                                              | Mes 1           | Mes 2           | Mes 3             | Mes 4             | Mes 5             | Mes 6             | Mes 7              | Mes 8              | Mes 9              | Mes 10             | Mes 11             | Mes 12             |                    |
|--------------------------------------------------------------|-----------------|-----------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| <b>Saldo Inicial</b>                                         | \$0.00          | \$687.83        | -\$761.66         | \$1,414.51        | \$3,590.68        | \$5,766.85        | \$7,943.02         | \$10,119.19        | \$12,295.36        | \$14,471.52        | \$16,647.68        | \$18,823.84        | <b>\$0.00</b>      |
| <b>Entrada de Efectivo</b>                                   |                 |                 |                   |                   |                   |                   |                    |                    |                    |                    |                    |                    |                    |
| Ingreso por cobro de alquiler                                | \$0.00          | \$0.00          | \$2,250.00        | \$2,250.00        | \$2,250.00        | \$2,250.00        | \$2,250.00         | \$2,250.00         | \$2,250.00         | \$2,250.00         | \$2,250.00         | \$2,250.00         | <b>\$22,500.00</b> |
| <b>Total Entrada de Efectivo</b>                             | \$0.00          | \$0.00          | \$2,250.00        | \$2,250.00        | \$2,250.00        | \$2,250.00        | \$2,250.00         | \$2,250.00         | \$2,250.00         | \$2,250.00         | \$2,250.00         | \$2,250.00         | <b>\$22,500.00</b> |
| <b>Salidas de Efectivo</b>                                   |                 |                 |                   |                   |                   |                   |                    |                    |                    |                    |                    |                    |                    |
| Pago de impuesto                                             | \$73.83         | \$73.83         | \$73.83           | \$73.83           | \$73.83           | \$73.83           | \$73.83            | \$73.83            | \$73.84            | \$73.84            | \$73.84            | \$73.84            | <b>\$886.00</b>    |
| Pago de seguro contra inundaciones / Seguro contra terceros. | \$614.00        | \$0.00          | \$0.00            | \$0.00            | \$0.00            | \$0.00            | \$0.00             | \$0.00             | \$0.00             | \$0.00             | \$0.00             | \$0.00             | <b>\$614.00</b>    |
| <b>Total Salida de Efectivo</b>                              | \$687.83        | \$73.83         | \$73.83           | \$73.83           | \$73.83           | \$73.83           | \$73.83            | \$73.83            | \$73.84            | \$73.84            | \$73.84            | \$73.84            | <b>\$1,500.00</b>  |
| <b>Fujo de Efectivo</b>                                      | \$687.83        | -\$73.83        | \$2,176.17        | \$2,176.17        | \$2,176.17        | \$2,176.17        | \$2,176.17         | \$2,176.17         | \$2,176.16         | \$2,176.16         | \$2,176.16         | \$2,176.16         | <b>\$21,000.00</b> |
| <b>Saldo Final del Efectivo</b>                              | <b>\$687.83</b> | <b>\$761.66</b> | <b>\$1,414.51</b> | <b>\$3,590.68</b> | <b>\$5,766.85</b> | <b>\$7,943.02</b> | <b>\$10,119.19</b> | <b>\$12,295.36</b> | <b>\$14,471.52</b> | <b>\$16,647.68</b> | <b>\$18,823.84</b> | <b>\$21,000.00</b> | <b>\$21,000.00</b> |

Con el saldo del Flujo de caja anual del año 1, se procedió a realizar el cálculo de inversión para los próximos 20 años y así de esta manera poder obtener el saldo de la VAN y la TIR, tomando como tasa de Interés de Descuento 10%:

|                                        |             |                         |
|----------------------------------------|-------------|-------------------------|
| <b>Inversión inicial IO:</b>           | 199,900.00  |                         |
| <b>Flujo de efectivo neto mensual:</b> | -199,900.00 | <b>VAN</b> 1,142,429.98 |
| Año 1                                  | 21,000.00   | <b>TIR</b> 0.38         |
| Año 2                                  | 42,000.00   |                         |
| Año 3                                  | 63,000.00   |                         |
| Año 4                                  | 84,000.00   |                         |
| Año 5                                  | 105,000.00  |                         |
| Año 6                                  | 126,000.00  |                         |
| Año 7                                  | 147,000.00  |                         |
| Año 8                                  | 168,000.00  |                         |
| Año 9                                  | 189,000.00  |                         |
| Año 10                                 | 210,000.00  |                         |
| Año 11                                 | 231,000.00  |                         |
| Año 12                                 | 252,000.00  |                         |
| Año 13                                 | 273,000.00  |                         |
| Año 14                                 | 294,000.00  |                         |
| Año 15                                 | 315,000.00  |                         |
| Año 16                                 | 336,000.00  |                         |
| Año 17                                 | 357,000.00  |                         |
| Año 18                                 | 378,000.00  |                         |
| Año 19                                 | 399,000.00  |                         |
| Año 20                                 | 420,000.00  |                         |
| <b>Vida útil del proyecto N:</b>       | 20 años     |                         |
| <b>Tipo de interés 10%:</b>            | 0.10        |                         |



### 4.2.3 Flujo de caja de inversión para la Ciudad de Jacksonville – Cálculo de VAN y TIR

#### FCI - Town House en la Ciudad de Jacksonville

2 Habitaciones, 2 Baños y  
125M2

Costo de la Propiedad \$ 164.900,00

|                                                                      | Mes 1           | Mes 2           | Mes 3           | Mes 4             | Mes 5             | Mes 6             | Mes 7             | Mes 8             | Mes 9             | Mes 10            | Mes 11            | Mes 12             |                    |
|----------------------------------------------------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|--------------------|--------------------|
| <b>Saldo Inicial</b>                                                 | \$0.00          | \$474.83        | -\$548.66       | \$677.51          | \$1,569.68        | \$2,795.85        | \$4,022.02        | \$4,914.19        | \$6,140.36        | \$7,366.52        | \$8,325.68        | \$9,551.84         | <b>\$0.00</b>      |
| <b>Entrada de Efectivo</b>                                           |                 |                 |                 |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                    |                    |
| Ingreso por cobro de alquiler                                        | \$0.00          | \$0.00          | \$1,300.00      | \$1,300.00        | \$1,300.00        | \$1,300.00        | \$1,300.00        | \$1,300.00        | \$1,300.00        | \$1,300.00        | \$1,300.00        | \$1,300.00         | <b>\$13,000.00</b> |
| Total Entrada de Efectivo                                            | \$0.00          | \$0.00          | \$1,300.00      | \$1,300.00        | \$1,300.00        | \$1,300.00        | \$1,300.00        | \$1,300.00        | \$1,300.00        | \$1,300.00        | \$1,300.00        | \$1,300.00         | <b>\$13,000.00</b> |
| <b>Salidas de Efectivo</b>                                           |                 |                 |                 |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                    |                    |
| Pago de impuesto                                                     | \$73.83         | \$73.83         | \$73.83         | \$73.83           | \$73.83           | \$73.83           | \$73.83           | \$73.83           | \$73.84           | \$73.84           | \$73.84           | \$73.84            | <b>\$886.00</b>    |
| Pago de seguro por huracan, vientos y hail / Seguro contra terceros. | \$401.00        | \$0.00          | \$0.00          | \$334.00          | \$0.00            | \$0.00            | \$334.00          | \$0.00            | \$0.00            | \$267.00          | \$0.00            | \$0.00             | <b>\$1,336.00</b>  |
| Total Salida de Efectivo                                             | \$474.83        | \$73.83         | \$73.83         | \$407.83          | \$73.83           | \$73.83           | \$407.83          | \$73.83           | \$73.84           | \$340.84          | \$73.84           | \$73.84            | <b>\$2,222.00</b>  |
| <b>Fujo de Efectivo</b>                                              | \$474.83        | -\$73.83        | \$1,226.17      | \$892.17          | \$1,226.17        | \$1,226.17        | \$892.17          | \$1,226.17        | \$1,226.16        | \$959.16          | \$1,226.16        | \$1,226.16         | <b>\$10,778.00</b> |
| <b>Saldo Final del Efectivo</b>                                      | <b>\$474.83</b> | <b>\$548.66</b> | <b>\$677.51</b> | <b>\$1,569.68</b> | <b>\$2,795.85</b> | <b>\$4,022.02</b> | <b>\$4,914.19</b> | <b>\$6,140.36</b> | <b>\$7,366.52</b> | <b>\$8,325.68</b> | <b>\$9,551.84</b> | <b>\$10,778.00</b> | <b>\$10,778.00</b> |

#### Premisas:

- 1) El costo promedio de alquiler para un Town House de 2 habitaciones y 2 baños es de \$ 1.300,00 mensual.
- 2) El pago de impuesto se realiza de forma anual y el monto a pagar fue tomado por la empresa inmobiliaria Century21 de EEUU  
<http://www.century21global.com/es-mx/propiedad/421-southern-branch-in-jacksonville-fl-32259-usa-C21112040387-USD-m>
- 3) El costo del seguro proviene del anexo III

Con el saldo del Flujo de caja anual del año 1, se procedió a realizar el cálculo de inversión para los próximos 20 años y así de esta manera poder obtener el saldo de la VAN y la TIR, tomando como tasa de Interés de Descuento 10%:

**Inversión inicial IO:** 164,900.00

**Flujo de efectivo neto mensual:**

|        |            |
|--------|------------|
| Año 1  | 10,778.00  |
| Año 2  | 21,556.00  |
| Año 3  | 32,334.00  |
| Año 4  | 43,112.00  |
| Año 5  | 53,890.00  |
| Año 6  | 64,668.00  |
| Año 7  | 75,446.00  |
| Año 8  | 86,224.00  |
| Año 9  | 97,002.00  |
| Año 10 | 107,780.00 |
| Año 11 | 118,558.00 |
| Año 12 | 129,336.00 |
| Año 13 | 140,114.00 |
| Año 14 | 150,892.00 |
| Año 15 | 161,670.00 |
| Año 16 | 172,448.00 |
| Año 17 | 183,226.00 |
| Año 18 | 194,004.00 |
| Año 19 | 204,782.00 |
| Año 20 | 215,560.00 |

**Vida útil del proyecto N:** 20 años

**Tipo de interes 10%:** 0.10

|            |                   |
|------------|-------------------|
| <b>VAN</b> | <b>524,034.88</b> |
| <b>TIR</b> | <b>0.28</b>       |

FCI - Town House en la Ciudad de Jacksonville

2 Habitaciones, 2 Baños y 125M2  
Costo de la Propiedad \$ 164.900,00

**Premisas:**

1) El costo promedio de alquiler para un Town House de 2 habitaciones y 2 baños es de \$ 1.300,00 mensual.

2) El pago de impuesto se realiza de forma anual y el monto a pagar fue tomado por la empresa inmobiliaria Century21 de EEUU  
<http://www.century21global.com/es-mx/propiedad/421-southern-branch-in-jacksonville-fl-32259-usa-C21112040387-USD-m>

3) El costo del seguro proviene del anexo IV el cual cubre unicamente huracanes con nombre, no cubre daños ocasionados por tormentas y hail.

|                                                           | Mes 1    | Mes 2            | Mes 3           | Mes 4             | Mes 5             | Mes 6             | Mes 7             | Mes 8             | Mes 9             | Mes 10            | Mes 11             | Mes 12             |                    |
|-----------------------------------------------------------|----------|------------------|-----------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| Saldo Inicial                                             | \$0.00   | -\$588.83        | -\$662.66       | \$563.51          | \$1,789.68        | \$3,015.85        | \$4,242.02        | \$5,468.19        | \$6,694.36        | \$7,920.52        | \$9,146.68         | \$10,372.84        | <b>\$0.00</b>      |
| Entrada de Efectivo                                       |          |                  |                 |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                    |                    |                    |
| Ingreso por cobro de alquiler                             | \$0.00   | \$0.00           | \$1,300.00      | \$1,300.00        | \$1,300.00        | \$1,300.00        | \$1,300.00        | \$1,300.00        | \$1,300.00        | \$1,300.00        | \$1,300.00         | \$1,300.00         | <b>\$13,000.00</b> |
| Total Entrada de Efectivo                                 | \$0.00   | \$0.00           | \$1,300.00      | \$1,300.00        | \$1,300.00        | \$1,300.00        | \$1,300.00        | \$1,300.00        | \$1,300.00        | \$1,300.00        | \$1,300.00         | \$1,300.00         | <b>\$13,000.00</b> |
| Salidas de Efectivo                                       |          |                  |                 |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                    |                    |                    |
| Pago de impuesto                                          | \$73.83  | \$73.83          | \$73.83         | \$73.83           | \$73.83           | \$73.83           | \$73.83           | \$73.83           | \$73.84           | \$73.84           | \$73.84            | \$73.84            | <b>\$886.00</b>    |
| Pago de seguro contra huracanes / Seguro contra terceros. | \$515.00 | \$0.00           | \$0.00          | \$0.00            | \$0.00            | \$0.00            | \$0.00            | \$0.00            | \$0.00            | \$0.00            | \$0.00             | \$0.00             | <b>\$515.00</b>    |
| Total Salida de Efectivo                                  | \$588.83 | \$73.83          | \$73.83         | \$73.83           | \$73.83           | \$73.83           | \$73.83           | \$73.83           | \$73.84           | \$73.84           | \$73.84            | \$73.84            | <b>\$1,401.00</b>  |
| Fujo de Efectivo                                          | \$588.83 | -\$73.83         | \$1,226.17      | \$1,226.17        | \$1,226.17        | \$1,226.17        | \$1,226.17        | \$1,226.17        | \$1,226.16        | \$1,226.16        | \$1,226.16         | \$1,226.16         | <b>\$11,599.00</b> |
| Saldo Final del Efectivo                                  | \$588.83 | <b>-\$662.66</b> | <b>\$563.51</b> | <b>\$1,789.68</b> | <b>\$3,015.85</b> | <b>\$4,242.02</b> | <b>\$5,468.19</b> | <b>\$6,694.36</b> | <b>\$7,920.52</b> | <b>\$9,146.68</b> | <b>\$10,372.84</b> | <b>\$11,599.00</b> | <b>\$11,599.00</b> |

Con el saldo del Flujo de caja anual del año 1, se procedió a realizar el cálculo de inversión para los próximos 20 años y así de esta manera poder obtener el saldo de la VAN y la TIR, tomando como tasa de Interés de Descuento 10%:

Inversión inicial IO: 164,900.00

Flujo de efectivo neto mensual:

|        |            |
|--------|------------|
| Año 1  | 11,599.00  |
| Año 2  | 23,198.00  |
| Año 3  | 34,797.00  |
| Año 4  | 46,396.00  |
| Año 5  | 57,995.00  |
| Año 6  | 69,594.00  |
| Año 7  | 81,193.00  |
| Año 8  | 92,792.00  |
| Año 9  | 104,391.00 |
| Año 10 | 115,990.00 |
| Año 11 | 127,589.00 |
| Año 12 | 139,188.00 |
| Año 13 | 150,787.00 |
| Año 14 | 162,386.00 |
| Año 15 | 173,985.00 |
| Año 16 | 185,584.00 |
| Año 17 | 197,183.00 |
| Año 18 | 208,782.00 |
| Año 19 | 220,381.00 |
| Año 20 | 231,980.00 |

Vida útil del proyecto N:

20 años

Tipo de interés 10%:

0.10

|     |             |
|-----|-------------|
| VAN | -164,900.00 |
| TIR | 0.30        |

**FCI - Town House en la Ciudad de Jacksonville**

2 Habitaciones, 2 Baños y 125M2  
Costo de la Propiedad \$ 164.900,00

**Premisas:**

- 1) El costo promedio de alquiler para un Town House de 2 habitaciones y 2 baños es de \$ 1.300,00 mensual.
- 2) El pago de impuesto se realiza de forma anual y el monto a pagar fue tomado por la empresa inmobiliaria Century21 de EEUU  
<http://www.century21global.com/es-mx/propiedad/421-southern-branch-ln-jacksonville-fl-32259-usa-C21112040387-USD-m>
- 3) El costo del seguro proviene del anexo V el cual cubre unicamente inundaciones

|                                                              | Mes 1            | Mes 2           | Mes 3           | Mes 4             | Mes 5             | Mes 6             | Mes 7             | Mes 8             | Mes 9             | Mes 10            | Mes 11             | Mes 12             |                    |
|--------------------------------------------------------------|------------------|-----------------|-----------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| <b>Saldo Inicial</b>                                         | \$0.00           | \$687.83        | -\$761.66       | \$464.51          | \$1,690.68        | \$2,916.85        | \$4,143.02        | \$5,369.19        | \$6,595.36        | \$7,821.52        | \$9,047.68         | \$10,273.84        | <b>\$0.00</b>      |
| <b>Entrada de Efectivo</b>                                   |                  |                 |                 |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                    |                    |                    |
| Ingreso por cobro de alquiler                                | \$0.00           | \$0.00          | \$1,300.00      | \$1,300.00        | \$1,300.00        | \$1,300.00        | \$1,300.00        | \$1,300.00        | \$1,300.00        | \$1,300.00        | \$1,300.00         | \$1,300.00         | <b>\$13,000.00</b> |
| Total Entrada de Efectivo                                    | \$0.00           | \$0.00          | \$1,300.00      | \$1,300.00        | \$1,300.00        | \$1,300.00        | \$1,300.00        | \$1,300.00        | \$1,300.00        | \$1,300.00        | \$1,300.00         | \$1,300.00         | <b>\$13,000.00</b> |
| <b>Salidas de Efectivo</b>                                   |                  |                 |                 |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                    |                    |                    |
| Pago de impuesto                                             | \$73.83          | \$73.83         | \$73.83         | \$73.83           | \$73.83           | \$73.83           | \$73.83           | \$73.83           | \$73.84           | \$73.84           | \$73.84            | \$73.84            | <b>\$886.00</b>    |
| Pago de seguro contra inundaciones / Seguro contra terceros. | \$614.00         | \$0.00          | \$0.00          | \$0.00            | \$0.00            | \$0.00            | \$0.00            | \$0.00            | \$0.00            | \$0.00            | \$0.00             | \$0.00             | <b>\$614.00</b>    |
| Total Salida de Efectivo                                     | \$687.83         | \$73.83         | \$73.83         | \$73.83           | \$73.83           | \$73.83           | \$73.83           | \$73.83           | \$73.84           | \$73.84           | \$73.84            | \$73.84            | <b>\$1,500.00</b>  |
| <b>Fujo de Efectivo</b>                                      | -\$687.83        | -\$73.83        | \$1,226.17      | \$1,226.17        | \$1,226.17        | \$1,226.17        | \$1,226.17        | \$1,226.17        | \$1,226.16        | \$1,226.16        | \$1,226.16         | \$1,226.16         | <b>\$11,500.00</b> |
| <b>Saldo Final del Efectivo</b>                              | <b>-\$687.83</b> | <b>\$761.66</b> | <b>\$464.51</b> | <b>\$1,690.68</b> | <b>\$2,916.85</b> | <b>\$4,143.02</b> | <b>\$5,369.19</b> | <b>\$6,595.36</b> | <b>\$7,821.52</b> | <b>\$9,047.68</b> | <b>\$10,273.84</b> | <b>\$11,500.00</b> | <b>\$11,500.00</b> |

Con el saldo del Flujo de caja anual del año 1, se procedió a realizar el cálculo de inversión para los próximos 20 años y así de esta manera poder obtener el saldo de la VAN y la TIR, tomando como tasa de Interés de Descuento 10%:

|                                 |            |  |
|---------------------------------|------------|--|
| Inversión inicial IO:           | 164,900.00 |  |
| Flujo de efectivo neto mensual: |            |  |
| Año 1                           | 11,500.00  |  |
| Año 2                           | 23,000.00  |  |
| Año 3                           | 34,500.00  |  |
| Año 4                           | 46,000.00  |  |
| Año 5                           | 57,500.00  |  |
| Año 6                           | 69,000.00  |  |
| Año 7                           | 80,500.00  |  |
| Año 8                           | 92,000.00  |  |
| Año 9                           | 103,500.00 |  |
| Año 10                          | 115,000.00 |  |
| Año 11                          | 126,500.00 |  |
| Año 12                          | 138,000.00 |  |
| Año 13                          | 149,500.00 |  |
| Año 14                          | 161,000.00 |  |
| Año 15                          | 172,500.00 |  |
| Año 16                          | 184,000.00 |  |
| Año 17                          | 195,500.00 |  |
| Año 18                          | 207,000.00 |  |
| Año 19                          | 218,500.00 |  |
| Año 20                          | 230,000.00 |  |
| Vida útil del proyecto N:       | 20 años    |  |
| Tipo de interes 10%:            | 0.10       |  |

|     |            |
|-----|------------|
| VAN | 570,185.47 |
| TIR | 0.30       |

#### 4.2.4 Flujo de caja de inversión para la Ciudad de FortLauderdale – Cálculo de VAN y TIR

##### FCI - Condominio en la Ciudad de Fort Lauderdale

2 Habitaciones, 2 Baños y 128M2  
Costo de la Propiedad \$ 200.000,00

##### Premisas:

1) El costo promedio de alquiler para una Condominio (apartamento) de 2 habitaciones y 2 baños es de \$ 1.800,00 mensual.

2) El pago de impuesto se realiza de forma anual y el monto a pagar fue tomado por la empresa inmobiliaria Century21 de EEUU  
<http://www.century21global.com/es-mx/propiedad/200-s-birch-rd-606-fort-lauderdale-fl-33316-usa-C21111676676-USD-m>

3) El costo del seguro proviene del anexo III

|                                                                     | Mes 1           | Mes 2            | Mes 3             | Mes 4             | Mes 5             | Mes 6             | Mes 7             | Mes 8             | Mes 9              | Mes 10             | Mes 11             | Mes 12             |                    |
|---------------------------------------------------------------------|-----------------|------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| <b>Saldo Inicial</b>                                                | \$0.00          | -\$474.83        | -\$548.66         | \$1,177.51        | \$2,569.68        | \$4,295.85        | \$6,022.02        | \$7,414.19        | \$9,140.36         | \$10,866.52        | \$12,325.68        | \$14,051.84        | <b>\$0.00</b>      |
| <b>Entrada de Efectivo</b>                                          |                 |                  |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                    |                    |                    |                    |                    |
| Ingreso por cobro de alquiler                                       | \$0.00          | \$0.00           | \$1,800.00        | \$1,800.00        | \$1,800.00        | \$1,800.00        | \$1,800.00        | \$1,800.00        | \$1,800.00         | \$1,800.00         | \$1,800.00         | \$1,800.00         | <b>\$18,000.00</b> |
| Total Entrada de Efectivo                                           | \$0.00          | \$0.00           | \$1,800.00        | \$1,800.00        | \$1,800.00        | \$1,800.00        | \$1,800.00        | \$1,800.00        | \$1,800.00         | \$1,800.00         | \$1,800.00         | \$1,800.00         | <b>\$18,000.00</b> |
| <b>Salidas de Efectivo</b>                                          |                 |                  |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                    |                    |                    |                    |                    |
| Pago de impuesto                                                    | \$73.83         | \$73.83          | \$73.83           | \$73.83           | \$73.83           | \$73.83           | \$73.83           | \$73.83           | \$73.84            | \$73.84            | \$73.84            | \$73.84            | <b>\$886.00</b>    |
| Pago de seguro por huracan, vientos, hail / Seguro contra terceros. | \$401.00        | \$0.00           | \$0.00            | \$334.00          | \$0.00            | \$0.00            | \$334.00          | \$0.00            | \$0.00             | \$267.00           | \$0.00             | \$0.00             | <b>\$1,336.00</b>  |
| Total Salida de Efectivo                                            | \$474.83        | \$73.83          | \$73.83           | \$407.83          | \$73.83           | \$73.83           | \$407.83          | \$73.83           | \$73.84            | \$340.84           | \$73.84            | \$73.84            | <b>\$2,222.00</b>  |
| <b>Fujo de Efectivo</b>                                             | \$474.83        | -\$73.83         | \$1,726.17        | \$1,392.17        | \$1,726.17        | \$1,726.17        | \$1,392.17        | \$1,726.17        | \$1,726.16         | \$1,459.16         | \$1,726.16         | \$1,726.16         | <b>\$15,778.00</b> |
| <b>Saldo Final del Efectivo</b>                                     | <b>\$474.83</b> | <b>-\$548.66</b> | <b>\$1,177.51</b> | <b>\$2,569.68</b> | <b>\$4,295.85</b> | <b>\$6,022.02</b> | <b>\$7,414.19</b> | <b>\$9,140.36</b> | <b>\$10,866.52</b> | <b>\$12,325.68</b> | <b>\$14,051.84</b> | <b>\$15,778.00</b> | <b>\$15,778.00</b> |

Con el saldo del Flujo de caja anual del año 1, se procedió a realizar el cálculo de inversión para los próximos 20 años y así de esta manera poder obtener el saldo de la VAN y la TIR, tomando como tasa de Interés de Descuento 10%:

|                                        |            |  |
|----------------------------------------|------------|--|
| <b>Inversión inicial IO:</b>           | 200,000.00 |  |
| <b>Flujo de efectivo neto mensual:</b> |            |  |
| Año 1                                  | 15,778.00  |  |
| Año 2                                  | 31,556.00  |  |
| Año 3                                  | 47,334.00  |  |
| Año 4                                  | 63,112.00  |  |
| Año 5                                  | 78,890.00  |  |
| Año 6                                  | 94,668.00  |  |
| Año 7                                  | 110,446.00 |  |
| Año 8                                  | 126,224.00 |  |
| Año 9                                  | 142,002.00 |  |
| Año 10                                 | 157,780.00 |  |
| Año 11                                 | 173,558.00 |  |
| Año 12                                 | 189,336.00 |  |
| Año 13                                 | 205,114.00 |  |
| Año 14                                 | 220,892.00 |  |
| Año 15                                 | 236,670.00 |  |
| Año 16                                 | 252,448.00 |  |
| Año 17                                 | 268,226.00 |  |
| Año 18                                 | 284,004.00 |  |
| Año 19                                 | 299,782.00 |  |
| Año 20                                 | 315,560.00 |  |
| <b>Vida útil del proyecto N:</b>       | 20 años    |  |
| <b>Tasa de interés 10%:</b>            | 0.10       |  |

|            |                   |
|------------|-------------------|
| <b>VAN</b> | <b>808,537.26</b> |
| <b>TIR</b> | <b>0.32</b>       |



**FCL - Condominio en la  
Ciudad de Fort Lauderdale**

2 Habitaciones,  
2 Baños y  
128M2  
Costo de la  
Propiedad \$  
200.000,00

**Premisas:**

1) El costo promedio de alquiler para una Condominio (apartamento) de 2 habitaciones y 2 baños es de \$ 1.800,00 mensual.

2) El pago de impuesto se realiza de forma anual y el monto a pagar fue tomado por la empresa inmobiliaria Century21 de EEUU

<http://www.century21global.com/es-mx/propiedad/200-s-birch-rd-606-fort-lauderdale-fl-33316-usa-C21111676676-USD-m>

3)El costo del seguro proviene del anexo IV el cual cubre unicamente huracanes con nombre, no cubre daños ocasionados por tormentas y hail.

|                                                           | Mes 1            | Mes 2            | Mes 3             | Mes 4             | Mes 5             | Mes 6             | Mes 7             | Mes 8             | Mes 9              | Mes 10             | Mes 11             | Mes 12             |                    |
|-----------------------------------------------------------|------------------|------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| <b>Saldo Inicial</b>                                      | \$0.00           | -\$588.83        | -\$662.66         | \$1,063.51        | \$2,789.68        | \$4,515.85        | \$6,242.02        | \$7,968.19        | \$9,694.36         | \$11,420.52        | \$13,146.68        | \$14,872.84        | <b>\$0.00</b>      |
| <b>Entrada de Efectivo</b>                                |                  |                  |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                    |                    |                    |                    |                    |
| Ingreso por cobro de alquiler                             | \$0.00           | \$0.00           | \$1,800.00        | \$1,800.00        | \$1,800.00        | \$1,800.00        | \$1,800.00        | \$1,800.00        | \$1,800.00         | \$1,800.00         | \$1,800.00         | \$1,800.00         | <b>\$18,000.00</b> |
| Total Entrada de Efectivo                                 | \$0.00           | \$0.00           | \$1,800.00        | \$1,800.00        | \$1,800.00        | \$1,800.00        | \$1,800.00        | \$1,800.00        | \$1,800.00         | \$1,800.00         | \$1,800.00         | \$1,800.00         | <b>\$18,000.00</b> |
| <b>Salidas de Efectivo</b>                                |                  |                  |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                    |                    |                    |                    |                    |
| Pago de impuesto                                          | \$73.83          | \$73.83          | \$73.83           | \$73.83           | \$73.83           | \$73.83           | \$73.83           | \$73.83           | \$73.84            | \$73.84            | \$73.84            | \$73.84            | <b>\$886.00</b>    |
| Pago de seguro contra huracanes / Seguro contra terceros. | \$515.00         | \$0.00           | \$0.00            | \$0.00            | \$0.00            | \$0.00            | \$0.00            | \$0.00            | \$0.00             | \$0.00             | \$0.00             | \$0.00             | <b>\$515.00</b>    |
| Total Salida de Efectivo                                  | \$588.83         | \$73.83          | \$73.83           | \$73.83           | \$73.83           | \$73.83           | \$73.83           | \$73.83           | \$73.84            | \$73.84            | \$73.84            | \$73.84            | <b>\$1,401.00</b>  |
| <b>Fujo de Efectivo</b>                                   |                  |                  |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                    |                    |                    |                    |                    |
|                                                           | -\$588.83        | -\$73.83         | \$1,726.17        | \$1,726.17        | \$1,726.17        | \$1,726.17        | \$1,726.17        | \$1,726.17        | \$1,726.16         | \$1,726.16         | \$1,726.16         | \$1,726.16         | <b>\$16,599.00</b> |
| <b>Saldo Final del Efectivo</b>                           | <b>-\$588.83</b> | <b>-\$662.66</b> | <b>\$1,063.51</b> | <b>\$2,789.68</b> | <b>\$4,515.85</b> | <b>\$6,242.02</b> | <b>\$7,968.19</b> | <b>\$9,694.36</b> | <b>\$11,420.52</b> | <b>\$13,146.68</b> | <b>\$14,872.84</b> | <b>\$16,599.00</b> | <b>\$16,599.00</b> |

Con el saldo del Flujo de caja anual del año 1, se procedió a realizar el cálculo de inversión para los próximos 20 años y así de esta manera poder obtener el saldo de la VAN y la TIR, tomando como tasa de Interés de Descuento 10%:

|                                        |            |            |            |
|----------------------------------------|------------|------------|------------|
| <b>Inversión inicial IO:</b>           | 200,000.00 | <b>VAN</b> | 861,015.97 |
| <b>Flujo de efectivo neto mensual:</b> |            | <b>TIR</b> | 0.33       |
|                                        | Año 1      | 16,599.00  |            |
|                                        | Año 2      | 33,198.00  |            |
|                                        | Año 3      | 49,797.00  |            |
|                                        | Año 4      | 66,396.00  |            |
|                                        | Año 5      | 82,995.00  |            |
|                                        | Año 6      | 99,594.00  |            |
|                                        | Año 7      | 116,193.00 |            |
|                                        | Año 8      | 132,792.00 |            |
|                                        | Año 9      | 149,391.00 |            |
|                                        | Año 10     | 165,990.00 |            |
|                                        | Año 11     | 182,589.00 |            |
|                                        | Año 12     | 199,188.00 |            |
|                                        | Año 13     | 215,787.00 |            |
|                                        | Año 14     | 232,386.00 |            |
|                                        | Año 15     | 248,985.00 |            |
|                                        | Año 16     | 265,584.00 |            |
|                                        | Año 17     | 282,183.00 |            |
|                                        | Año 18     | 298,782.00 |            |
|                                        | Año 19     | 315,381.00 |            |
|                                        | Año 20     | 331,980.00 |            |
| <b>Vida útil del proyecto N:</b>       | 20 años    |            |            |
| <b>Tipo de interes 10%:</b>            | 0.10       |            |            |

**FCI - Condominio en la Ciudad de Fort Lauderdale**

2 Habitaciones, 2  
Baños y 128M2  
Costo de la  
Propiedad \$  
200.000,00

**Premisas:**

1) El costo promedio de alquiler para una Condominio (apartamento) de 2 habitaciones y 2 baños es de \$ 1.800,00 mensual.

2) El pago de impuesto se realiza de forma anual y el monto a pagar fue tomado por la empresa inmobiliaria Century21 de EEUU  
<http://www.century21global.com/es-mx/propiedad/200-s-birch-rd-606-fort-lauderdale-fl-33316-usa-C21111676676-USD-m>

3) El costo del seguro proviene del anexo V el cual cubre unicamente inundaciones

|                                                              | Mes 1            | Mes 2            | Mes 3           | Mes 4             | Mes 5             | Mes 6             | Mes 7             | Mes 8             | Mes 9              | Mes 10             | Mes 11             | Mes 12             |                    |
|--------------------------------------------------------------|------------------|------------------|-----------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| <b>Saldo Inicial</b>                                         | \$0.00           | -\$687.83        | -\$761.66       | \$964.51          | \$2,690.68        | \$4,416.85        | \$6,143.02        | \$7,869.19        | \$9,595.36         | \$11,321.52        | \$13,047.68        | \$14,773.84        | <b>\$0.00</b>      |
| <b>Entrada de Efectivo</b>                                   |                  |                  |                 |                   |                   |                   |                   |                   |                    |                    |                    |                    |                    |
| Ingreso por cobro de alquiler                                | \$0.00           | \$0.00           | \$1,800.00      | \$1,800.00        | \$1,800.00        | \$1,800.00        | \$1,800.00        | \$1,800.00        | \$1,800.00         | \$1,800.00         | \$1,800.00         | \$1,800.00         | <b>\$18,000.00</b> |
| Total Entrada de Efectivo                                    | \$0.00           | \$0.00           | \$1,800.00      | \$1,800.00        | \$1,800.00        | \$1,800.00        | \$1,800.00        | \$1,800.00        | \$1,800.00         | \$1,800.00         | \$1,800.00         | \$1,800.00         | <b>\$18,000.00</b> |
| <b>Salidas de Efectivo</b>                                   |                  |                  |                 |                   |                   |                   |                   |                   |                    |                    |                    |                    |                    |
| Pago de impuesto                                             | \$73.83          | \$73.83          | \$73.83         | \$73.83           | \$73.83           | \$73.83           | \$73.83           | \$73.83           | \$73.84            | \$73.84            | \$73.84            | \$73.84            | <b>\$886.00</b>    |
| Pago de seguro contra inundaciones / Seguro contra terceros. | \$614.00         | \$0.00           | \$0.00          | \$0.00            | \$0.00            | \$0.00            | \$0.00            | \$0.00            | \$0.00             | \$0.00             | \$0.00             | \$0.00             | <b>\$614.00</b>    |
| Total Salida de Efectivo                                     | \$687.83         | \$73.83          | \$73.83         | \$73.83           | \$73.83           | \$73.83           | \$73.83           | \$73.83           | \$73.84            | \$73.84            | \$73.84            | \$73.84            | <b>\$1,500.00</b>  |
| <b>Fujo de Efectivo</b>                                      | -\$687.83        | -\$73.83         | \$1,726.17      | \$1,726.17        | \$1,726.17        | \$1,726.17        | \$1,726.17        | \$1,726.17        | \$1,726.16         | \$1,726.16         | \$1,726.16         | \$1,726.16         | <b>\$16,500.00</b> |
| <b>Saldo Final del Efectivo</b>                              | <b>-\$687.83</b> | <b>-\$761.66</b> | <b>\$964.51</b> | <b>\$2,690.68</b> | <b>\$4,416.85</b> | <b>\$6,143.02</b> | <b>\$7,869.19</b> | <b>\$9,595.36</b> | <b>\$11,321.52</b> | <b>\$13,047.68</b> | <b>\$14,773.84</b> | <b>\$16,500.00</b> | <b>\$16,500.00</b> |

Con el saldo del Flujo de caja anual del año 1, se procedió a realizar el cálculo de inversión para los próximos 20 años y así de esta manera poder obtener el saldo de la VAN y la TIR, tomando como tasa de Interés de Descuento 10%:

|                                        |            |  |
|----------------------------------------|------------|--|
| <b>Inversión inicial IO:</b>           | 200,000.00 |  |
| <b>Flujo de efectivo neto mensual:</b> |            |  |
| Año 1                                  | 16,500.00  |  |
| Año 2                                  | 33,000.00  |  |
| Año 3                                  | 49,500.00  |  |
| Año 4                                  | 66,000.00  |  |
| Año 5                                  | 82,500.00  |  |
| Año 6                                  | 99,000.00  |  |
| Año 7                                  | 115,500.00 |  |
| Año 8                                  | 132,000.00 |  |
| Año 9                                  | 148,500.00 |  |
| Año 10                                 | 165,000.00 |  |
| Año 11                                 | 181,500.00 |  |
| Año 12                                 | 198,000.00 |  |
| Año 13                                 | 214,500.00 |  |
| Año 14                                 | 231,000.00 |  |
| Año 15                                 | 247,500.00 |  |
| Año 16                                 | 264,000.00 |  |
| Año 17                                 | 280,500.00 |  |
| Año 18                                 | 297,000.00 |  |
| Año 19                                 | 313,500.00 |  |
| Año 20                                 | 330,000.00 |  |
| <b>Vida útil del proyecto N:</b>       | 20 años    |  |
| <b>Tipo de interes 10%:</b>            | 0.10       |  |

|            |            |
|------------|------------|
| <b>VAN</b> | 854,687.84 |
| <b>TIR</b> | 0.33       |

#### **4.3 Debilidades, Oportunidades, Fortalezas y Amenazas de la Inversión inmobiliaria en EEUU – La Florida (Estados Unidos) Vs Distrito Capital (Venezuela):**

Existen diversas opiniones sobre la inversión inmobiliaria en los Estados Unidos para una persona que no es Residente o Ciudadano del país inversor, sin embargo, el Estado de la Florida está siendo muy atractiva para muchos extranjeros que desean tener su segundo hogar en este País o simplemente manejar una inversión con ganancia en dólares, es por ello, que cumpliendo con el análisis del objetivo específico de **“Analizar las ventajas que puede tener el invertir en EEUU (Estado de la Florida) vs Venezuela (Distrito Capital)”**, se realizó una matriz DOFA, la cual permitió conocer los factores internos (fortalezas y debilidades) y externos (oportunidades y amenazas) que tiene la Inversión Inmobiliaria en el Estado de la Florida.

Tomando como base toda la información investigada y analizada a lo largo de este trabajo especial de grado, llegue al siguiente resultado enfocado en el comprador:

| <b>FORTALEZAS</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                      | <b>DEBILIDADES</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>F1.-</b> La mejor forma de adquirir una propiedad en los Estados Unidos es por medio de un <i>Broker</i> , ya que la comisión de éste es pagada por el vendedor a diferencia de Venezuela, donde al precio del inmueble se le suma la comisión si la venta es realizada por un agente inmobiliario. | <b>D1.-</b> En el Estado de la Florida existen <i>Realtors</i> , Agente Inmobiliario y Bróker que pueden dar asesoría a la persona que busca un inmueble, sin embargo, en Venezuela estas distinciones no existen por lo que puede llegar a confundir al comprador sobre cuál es la persona correcta que puede darle una asesoría total en el Estado de Florida. |
| <b>F2.-</b> Adquirir una propiedad en los Estados Unidos es muy rápido, la operación de cierre puede realizarse en 14 días si es al contado, mientras que al ser comprada por medio de un crédito hipotecario se lleva un                                                                              | <b>D2.-</b> Es necesario (son solo obligatorio si la propiedad es adquirida a crédito) la adquisición de diversos seguros en los Estados Unidos que aumentan el gasto                                                                                                                                                                                            |

| <p>tiempo entre 45 y 60 días.</p> <p>F3.- La ley de inquilinato en los Estados Unidos no mantiene los precios congelados como lo es en Venezuela, y al incumplir el contrato (por ejemplo atraso en un pago), la Ley protege al Propietario del inmueble y permite el desalojo del inquilino, a diferencia de las actuales Leyes en Venezuela.</p>                                                                                                                                                     | <p>final de la vivienda a adquirir-alquilar, a diferencia de Venezuela, los cuales son muy pocos usados y no existen en su mayoría protección contra daños a las viviendas (debido al maravilloso clima que ofrece el Distrito Capital durante todo el año y evita la necesidad de seguros por clima y por los materiales, en su mayoría de concreto, utilizados en las construcciones de los edificios o casas) e inquilinos.</p>                             |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>OPORTUNIDADES</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | <b>AMENAZAS</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| <p><b>O1.-</b> No se requiere el 100% del costo de la propiedad, ya que un extranjero puede solicitar financiamiento a un banco de los Estados Unidos.</p> <p><b>O2.-</b> El costo de una propiedad en los Estados Unidos no es mayor por ser adquirido a través de un bróker.</p> <p><b>O3.-</b> Aunque en los Estados Unidos el pago de impuesto es obligatorio y debe realizarse de manera anual, si la propiedad es adquirida por medio de un crédito hipotecario queda exento de este pago al</p> | <p><b>A1.-</b> El precio de un inmueble en los Estados Unidos es determinado de acuerdo al mercado y en las propiedades vendidas recientemente.</p> <p><b>A2.-</b> Al igual que en Venezuela el pago de impuesto de una propiedad en los Estados Unidos es obligatorio y debe realizarse de manera anual, sin embargo este no puede ser olvidado de declaración y pago anual dentro de EEUU ya que tiene implicaciones legales que son tomadas en el acto.</p> |

|                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                          |
|---------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| menos los primeros 10 años, únicamente deberá hacer la declaración. | A3.- Es fundamental contar con seguros para la vivienda en los Estados Unidos y más aún en propiedades dentro de la Florida, además de requerir seguro tanto para la vivienda también es necesario adquirir un seguro para el inquilino. |
|---------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

Tabla 4.1-Matriz DOFA

#### **4.4 Entrevistas a profesionales inmobiliarios del área de la Florida de los Estados Unidos**

Siguiendo con el cumplimiento de los objetivos específicos, en este caso el de: **Identificar los procesos de inversión en los Estados Unidos y Determinar el proceso para que un extranjero pueda realizar algún tipo de inversión inmobiliaria dentro de los Estados Unidos**, se realizaron entrevistas exclusivas para el desarrollo de este Trabajo de Grado a distintas personas involucradas con el área inmobiliaria dentro de los Estados Unidos. Las entrevistas realizadas fueron a: *Broker* Lic. Katherina Santana, fundadora de Santana Sales Group en la Ciudad de la Florida Estados Unidos, a la Agente Inmobiliaria Lic. Francis Kovach de la Ciudad de la Florida y a la Agente Inmobiliaria Lic. Xiomara Ochoa de la Ciudad de Caracas – Venezuela.

##### **4.4.1 Entrevista a *Broker* Lic. Katherina Santana**

Se tuvo el privilegio de poder entrevistar a una de las mayores promesas del área inmobiliaria en la Ciudad de la Florida, la Licenciada en Comercio Internacional Katherina Santana, egresada de la Universidad Internacional de la Florida con mención honorífica Magna Cum Laude, quien además es Fundadora de *Santana Sales Group – South Florida Real Estate Team*. Posee una trayectoria de más de 10 años de experiencia en el mercado de bienes y raíces en los Estados Unidos; en junio del año 2016 Katherina lanzó su primer libro titulado “El camino exitoso hacia su propiedad en Miami: Evite atajos” en donde ofrece una ayuda a sus lectores que permite llevar a las personas de la mano para tomar la decisión de adquirir o vender una propiedad en la Ciudad de Florida

de forma gratificante, evitando cualquier tipo de atajo que pueda terminar convirtiéndose en una mala experiencia.

Katherina es una persona comprometida con su trabajo que busca siempre la excelencia en cada actividad que realiza, y en el área del *Real Estate* siente que más que manejar su propia compañía, está trabajando en algo que la entusiasma y la apasiona, lo cual la motiva cada día a ofrecer un mejor servicio a sus clientes que buscan esa propiedad ideal en los Estados Unidos.

A continuación la entrevista realizada en el mes de Septiembre 2017 a Lic. Katherina Santana:



Katherina Santana

Founder | Team Manager

Licenciada en Comercio Internacional, egresada de la Universidad Internacional de la Florida con mención honorífica Magna Cum Laude. Con más de diez años de experiencia en bienes y raíces en USA.



**1) ¿Se puede adquirir una propiedad en el Estado de la Florida desde Venezuela, o es necesario que ésta se realice dentro del Estado de la Florida?**

*Esto depende del tipo de transacción a realizar. Si la compra es de contado la transacción y protocolización se puede realizar desde Venezuela. Por el contrario, si la adquisición es a través de financiamiento, los bancos requieren que el comprador esté presente en Estados Unidos para completar la compra y adicionalmente el comprador debe aperturar, en persona, una cuenta con la entidad bancaria que está otorgando el financiamiento.*

**2) ¿Cuál sería el proceso para la adquisición de un inmueble seleccionado? (El mismo será pagado sin requerir de ningún crédito hipotecario)**



1. *Escoger al asesor inmobiliario adecuado.* Quizá el paso más importante del proceso de inversión. Un Realtor será el profesional encargado de asesorarlo antes, durante y después de su proceso de compra o venta al Sur de la Florida. Por lo tanto, será de suma importancia que se tome suficiente tiempo para la búsqueda de alguno que pueda ayudarlo y que este debidamente licenciado.

2. *Oferta.* Luego de seleccionada la propiedad, que se ajusta a sus gustos y necesidades, su asesor inmobiliario deberá iniciar la preparación de los documentos necesarios para realizar una oferta. Dicha oferta se convertirá en un contrato, una vez que sea aceptada y ejecutada por las partes.

3. *Aceptación de la oferta.* Este proceso puede demorar algunos días. Sin embargo, una vez que la oferta sea ejecutada se enviarán copias a todas las partes involucradas e iniciará la verificación del vendedor. En cuyo proceso, se determinará si éste está en su pleno derecho de traspasar/vender la propiedad. Adicionalmente, se corroborará si no existen deudas sobre el inmueble.

4. *Cumplimiento de las cláusulas.* Los contratos son acuerdos realizados entre las partes involucradas. Por lo tanto, las cláusulas que se establecen en ese documento son de estricto y obligatorio cumplimiento, de lo contrario podrán representar un gasto de miles de dólares e incluso la pérdida de la opción de compra de la propiedad.

5. *Fecha de cierre.* Si la transacción será de contado, el proceso de cierre se podría realizar tan rápido como de 3 a 20 días después de ejecutado el acuerdo de compra – venta.

6. *Inspección final.* Es un recorrido por la propiedad. Éste, se realizará antes de la fecha de cierre, con el único objeto de verificar que las condiciones físicas del inmueble sean las establecidas en el contrato.

7. Protocolización. Será el paso más gratificante del proceso. Este día le harán entrega de la llave de su nueva casa o apartamento en Miami, se firmarán los documentos de cierre y se consignará el dinero para concretar la compra.

**3) ¿Cuáles son los documentos requeridos para un venezolano que desee adquirir una propiedad en el Estado de la Florida?**

*Si la adquisición es de contado, el documento requerido es el pasaporte para verificar la identidad del comprador. Además, requiere que el dinero para realizar la compra esté en una cuenta bancaria y se haga la transferencia a la compañía de títulos (registro) quien es la entidad que se encargará de realizar el proceso de cierre/registro.*

*Si la compra es con financiamiento, estos son algunos de los requisitos más comunes:*

- 1. Copia del pasaporte incluyendo foto, fecha de vencimiento, página de la firma, copia de la Visa Americana y copia de la cedula.*
- 2. Carta de certificación de ingresos del Contador Público, copia del carnet del contador y certificado de solvencia.*
- 3. Copia del Registro Mercantil de la Compañía.*
- 4. Prueba de las cuentas bancarias en los Estados Unidos, los tres últimos meses.*
- 5. Prueba de las cuentas bancarias en su país, los 6 últimos meses*
- 6. Cartas de referencias: bancarias, crédito y personales.*
- 7. Copia de los 3 últimos estados de cuentas de las tarjetas de crédito.*
- 8. Prueba de residencia: copia de una factura de pago de algún de servicio.*

**4) ¿Cuáles son los gastos por una compra-venta?, ¿los mismos están incluidos dentro del precio de venta?**

*Los costos de cierre son gastos relacionados con la protocolización, en nuestros países podrían llamarse gastos de registro. En todas las transacciones de compra-venta en bienes raíces asumimos costos de cierre relacionados, que incluyen: los gastos de registro, título, seguro de título, cargo de la compañía de registro por efectuar el cierre y, en caso de financiamiento, los costos relacionados por emitir una hipoteca.*

*Los gastos de cierre dependen de si la propiedad se está adquiriendo en efectivo, a través de un financiamiento, o si es una construcción nueva.*

*A continuación, detallo las opciones de compra. Cada caso es diferente, por lo tanto, es recomendable siempre consultar con nuestros asesores inmobiliarios:*

- *Compra de contado:*

*Se calcula un aproximado de 1.5% del valor de la propiedad, lo cual incluye los gastos de registro de título, seguro de título, estampillas, cargo de la compañía de título por realizar el cierre, entre otros.*

- *Compra con financiamiento:*

*Son aproximadamente entre 4 – 6% del valor de la propiedad, lo cual incluye los gastos de registro más los cargos del banco por emitir el préstamo. La diferencia entre el porcentaje de gastos de cierre depende de muchos factores, entre los cuales se incluyen: la institución financiera (todos los bancos y/o gestores de hipotecas cobran diferentes montos y porcentajes por emitir el préstamo), monto de inicial, perfil financiero, entre otros elementos.*

- *Nueva construcción:*

*Adicional a los costos nombrados anteriormente. Los desarrolladores cobran, en el cierre, una cuota especial denominada “Cuota de Impacto” (Developer Fee). Este es un cargo muy común en todos los contratos de pre-construcción. ¿Qué significa este cargo? la cuota de impacto no es más que una compensación al desarrollador por el tiempo y riesgo invertido en el desarrollo del proyecto. El porcentaje a cobrar depende*

*del tamaño del proyecto, el costo total de desarrollo y el riesgo asociado con la construcción del mismo. Generalmente varía entre el 1.25 – 1.75% del valor del inmueble.*

*Los mismos no están incluidos en el dentro del precio de venta, es un gasto adicional.*

**5) ¿Cuáles con las implicaciones fiscales que tendría un venezolano que adquiriera una propiedad en la Florida de los Estados Unidos?**

*Los inversionistas extranjeros que reciban un ingreso dentro de los Estados Unidos deben realizar sus declaraciones de impuesto sobre la renta.*

*La materia impositiva es Estados Unidos es muy compleja y por lo tanto recomendamos la asesoría de un contador público que se especialice en clientes internacionales.*

*Por otro lado, como extranjeros deben consultar con un contador o abogado, cuál es la mejor manera para su caso específico, de obtener el título de propiedad: persona natural o jurídica. Cada caso es diferente por lo tanto es imprescindible la asesoría de un contador.*

*Además, deben tener en cuenta cual sería el impuesto que le corresponde en caso de sucesión o en caso de vender la propiedad.*

**6) ¿Una vez adquirida la propiedad, es necesario adquirir póliza de seguro para la misma?**

*Siempre es recomendable contar con seguros para resguardar la inversión. Si la compra es de contado la adquisición del seguro queda a discreción del comprador. Por el contrario, si la compra es con financiamiento, al banco tener intereses sobre la propiedad, los seguros son obligatorios.*

*Existen diferentes tipos de seguros que se ajustan al tipo de propiedad y la zona en donde esté ubicado el inmueble:*

- *Seguro de propiedad: esta póliza cubrirá su inmueble y artículos personales contra pérdidas por incendio, robo y mal tiempo, entre otras causas.*
- *Seguro contra terceros: si la compra se realiza a título personal, puede incluir una cobertura contra daños a terceros en su vivienda, en la póliza de seguro de su propiedad nombrada anteriormente. Si la compra la realiza a nombre de una corporación, generalmente debe obtener una cobertura separada contra daños a terceros.*
- *Seguro de inundación: si su casa está ubicada en una zona de alto riesgo de inundación, el banco le exigirá que obtenga una póliza adicional contra inundaciones (Flood Insurance). Para poder determinar si este seguro le corresponde o no, se debe realizar un certificado de elevación, que no es más que una herramienta administrativa utilizada para determinar la póliza de inundación correcta basada en la elevación de la construcción. Esto es generalmente para las casas y townhouses. Usualmente los edificios tienen una póliza de seguro principal, que forma parte del pago de condominio, que incluye la póliza contra inundación.*

**7)   Cuál es su opinión sobre la adquisición de un inmueble en el Estado de la Florida como inversión para así poder generar ingresos extras en dólares.**

*Adquirir inmueble para alquilar y generar ingresos es uno de los negocios más comunes que realizan los inversionistas venezolanos en el Estado de la Florida. Dependiendo de la zona y del tipo de propiedad, el alquiler puede pagar todos los gastos relacionados con el inmueble: hipoteca, impuestos sobre la propiedad, seguros y condominio. A pesar de tener un pago de hipoteca, se puede conseguir opciones de inversión que además de cubrir los gastos genere un ingreso extra en dólares.*

**8)   ¿Cómo visualiza el mercado de la Florida para los venezolanos que desean invertir en él?**

*El mercado de la Florida se posiciona entre la opción favorita para los venezolanos.*

*Los factores más importantes de compra para los clientes internacionales, según las estadísticas de 2016 de la asociación nacional de realtors, son:*

- *41% consideran a la Florida un lugar deseable*
- *30% consideran a la Florida una inversión segura*
- *21% consideran a la Florida una inversión rentable*

*Según el reporte estadístico de ese año, realizado por FloridaRealtors, los principales países que compraron en el estado de la Florida fueron: Canadá liderando con un 18.9%, Brasil con un 8.7% y Venezuela con un 7.8% de las transacciones totales realizadas durante todo el año.*

A continuación se presentan las entrevistas realizadas a otros profesionales del área inmobiliaria de la Ciudad de la Florida, con el fin de conocer, de acuerdo a su experiencia, cómo está el mercado inmobiliario de Florida para inversionistas Venezolanos.

#### **4.4.2 Entrevista a Agente Inmobiliario Lic. Francis Kovatch**

Se entrevistó a la Lic. Francis Kovath, empresaria venezolana, que desde hace más 7 años se radicó en la Ciudad de Miami y en los últimos 2 años, ha manejado el mercado inmobiliario de la Florida como agente; sus respuestas a las preguntas realizadas fueron las siguientes:

- 1) ¿Cuál es su opinión sobre la adquisición de un inmueble en el Estado de la Florida como inversión para así poder generar ingresos extras en dólares?**

*En este momento en el estado de Florida los inmuebles tienen un CAP RATE (Tasa de retorno) que va del 5% al 10%, con un promedio de 7,5%. Este CAP RATE se ha mantenido en los últimos 4 años con tendencia a mantenerse en los próximos años*

*debido a la escasez de construcción de vivienda de clase media que van de un promedio de \$ 200,000.00 a \$ 400,000.00, esta escasez ha generado un aumento constante en los precios de alquiler.*

**2) ¿Cómo visualiza el mercado de la Florida para los venezolanos que desean invertir en él?**

*El problema del inversionista venezolano es que es visto con desconfianza debido a la crisis generada en el país, entonces, si necesita adquirir un inmueble sea para invertir o para vivir le exigen una cuota inicial que va entre 40 y 50% del valor del inmueble y en cuanto a las tasas de interés debe pagar un adicional que va entre 2 y 3 puntos más en comparación con otros inversores extranjeros.*

**4.4.3 Entrevista a la Ex-agente Inmobiliaria Lic. Xiomara Ochoa.**

Se entrevistó a la Lic. Xiomara Ochoa, la cual fue Asesora inmobiliaria en la Ciudad de Caracas – Venezuela por más de 10 años; durante su último año como Asesora trabajó con colegas radicados en los Estados Unidos, específicamente en la Ciudad de Miami, debido a que parte de sus clientes en Venezuela buscaban inversión en los Estados Unidos; sus respuestas a las preguntas realizadas fueron las siguientes:

**1) ¿Cuál es su opinión sobre la adquisición de un inmueble en el Estado de la Florida como inversión para así poder generar ingresos extras en dólares?**

En los últimos años el Estado de la Florida se ha convertido en uno de los más demandados por los Venezolanos, debido a que las personas realizan la compra de un inmueble en esa zona de los Estados Unidos, bien sea para vivir en él durante las vacaciones o simplemente alquilarlo, permitiendo es última opción que los gastos del apartamento se paguen con la renta del inmueble, lo que hace que la compra del mismo sea rentable.

**2) ¿Cómo visualiza el mercado de la Florida para los venezolanos que desean invertir en él?**

El mercado de la Florida es atractivo para los venezolanos debido a la cercanía entre Venezuela y esa zona, esto hace que la compra de un inmueble sea mucho más fácil. Además, muchos son los asesores que hablan español lo cual para el que no sabe el idioma inglés, hace que esto no sea una barrera. Por otra parte, muchos son los clientes que antes tenían en Venezuela 2 apartamentos, uno donde vivían y el otro lo utilizaban para alquilar, actualmente prefieren que el apartamento que sea para la renta esté en el exterior por temas de ganancias y seguridad política; así que para los próximos 3 años visualizo que este mercado se agrandará y serán muchas más las personas que estén invirtiendo en los Estados Unidos, especialmente en las Ciudades de Miami y Orlando.

Leyendo las respuestas de las especialistas entrevistadas, se puede observar que las mismas coinciden con el reportaje realizado por El Diario El Nuevo Herald el pasado mes de agosto sobre la compra de bienes inmuebles en la Ciudad de Miami por parte de los Venezolanos, *“Los venezolanos continúan, en medio de la crisis y disturbios que atenazan a su país, a la cabeza en inversión en el sector inmobiliario de Miami, especialmente en la ciudad de Doral, con compradores pudientes capaces de desembolsar hasta 500,000 dólares por nuevas construcciones.”* (Emilio J Lopez, 11 de agosto del 2017).

*“Los venezolanos siguen siendo los número uno en el mercado inmobiliario de Miami, sobre todo en Doral y en los nuevos proyectos de construcción, confirmó hoy a Efe Sandra Benedetti Olivo, gerente de la compañía de bienes raíces First Service Reality”,* así mismo señaló que para el 2016, *“el 17 % de los compradores latinoamericanos de inmuebles en el condado de Miami-Dade procedía de Venezuela.”* (Emilio J Lopez, 11 de agosto del 2017).



## CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

Siguiendo con la base de estudio del PMBOK estamos en la fase de cierre del trabajo especial de grado, la cual consiste en *“finalizar todas las actividades a través de todos los Grupos de Procesos de la Dirección de Proyectos para completar formalmente el proyecto o una fase del mismo. El beneficio clave de este proceso es que proporciona las lecciones aprendidas.”* (Project Management Institute, Inc. 2013)



Figura 5.1: Cerrar el Proyecto o Fase: Entradas, Herramientas y Técnicas, y Salidas

(Project Management Institute, Inc. 2013)

A lo largo de este Trabajo Especial de Grado se realizó una investigación, desarrollo y análisis sobre la factibilidad de adquisición de un bien inmueble en el Estado de la Florida, para poder dar cumplimiento a los Objetivo del Tema de estudio.

Luego de lo planteado y analizado en el marco metodológico, junto con el manejo de las Herramientas empleadas (incluyendo las entrevistas exclusivas realizadas a los

brókers del área de la Florida), se ha podido llegar a la fase de Salida que corresponde a las conclusiones.

Durante el trabajo de investigación y análisis se pudo dar respuesta a cada objetivo específico de manera exitosa, a continuación se da el detalle y análisis del logro para cada objetivo:

Para el objetivo # 1 *“Determinar el flujo de caja de inversión anual generado de la compra y del alquiler del bien inmueble, basado en una inversión inmobiliaria menor a \$200.000,00”* se ha podido determinar que no sólo existe la posibilidad de encontrar inmuebles para inversión con un presupuesto menor a 200.000 USD en el Estado de la Florida, donde sus ciudades quedan a pocas horas de Venezuela y en su mayoría manejan el idioma español, sino que además, gracias a los 12 flujos de cajas desarrollados (Capítulo IV), se ha podido comprobar que la inversión en inmuebles es positiva y con una recuperación a 20 años, generándole al inversionista venezolano unos ingresos en moneda extranjera con la seguridad y el respaldo de unas políticas gubernamentales que no sólo protegen al inquilino, sino también al propietario (en este caso el inversionista).

En el objetivo # 2 *“Identificar los procesos de inversión en los Estados Unidos”* se observó que es clave contar con un especialista que guíe la inversión de compra para evitar ser estafado o cometer errores que hagan de la adquisición, una experiencia negativa para el inversionista. Dicho especialista puede ser un *Broker* (cuentan con licencia) como lo es la Lic. Katherina Santana, y de acuerdo a lo expresado en su entrevista exclusiva, son quienes guían a sus clientes en el proceso con los documentos e inspecciones necesarias del Inmueble a adquirir.

Para el objetivo # 3 *“Determinar el proceso para que un extranjero (Venezolano) pueda realizar algún tipo de inversión inmobiliaria dentro de los Estados Unidos”* se observa que lo interesante de este tipo de inversión para el venezolano, es el no requerir visa americana para la adquisición del inmueble ya que la operación puede cerrarse desde Venezuela siempre que ésta sea de contado, de requerir financiamiento también un extranjero puede solicitarlo pero la operación debe realizarse en los Estados Unidos por el tema hipotecario. En la entrevista realizada a Lic. Katherina Santana (capítulo IV) se

detallan los pasos para que un extranjero puede adquirir una propiedad y cuales son los requisitos necesarios.

Para el último objetivo específico # 4 de *“Analizar las ventajas que puede tener el invertir en EEUU (Estado de la Florida) vs Venezuela (Distrito Capital)”* se observan las grandes ventajas al momento de invertir en Estados Unidos (detallados a lo largo del Capítulo IV), lo cual hace muy atractivo la compra de un inmueble.

Luego de lo analizado en el transcurso de todo este Trabajo Especial de Grado, el inversor puede recibir una mensualidad en la moneda extranjera más conocida y aceptada en el mundo como es el dólar, y así mismo, proteger los ahorros de la inflación en Venezuela, manteniendo un activo inmueble respaldado por unas políticas de estado de un país de primer mundo.

Por otra parte, una inversión en el Estado de la Florida es bastante rápida, esta puede cerrarse en 10 días si la misma es de contado y de ser a crédito, puede tardar hasta un lapso de 2 meses en cerrarse. Un punto de gran importancia cuando la propiedad es adquirida por medio de un crédito hipotecario, es que la misma queda exenta del pago de impuesto por un lapso de 10 años. Otro punto favorable para los inversionistas en los Estados Unidos es que cuenta con leyes y normas que los respaldan a la hora de alquilar ya que en Estados Unidos, los cánones de arrendamiento no son están congelados por el estado como sí lo están en Venezuela, además de que si se da el caso que el inquilino no realice los pagos puntuales, las leyes protegen al propietario de manera efectiva y rápida.

La respuesta a cada objetivo específico, donde se resaltan los flujos de cajas con saldos positivos a la financiación de cada año y una VAN en cada uno de dichos flujos con un resultado positivo y mayor a la inversión, lleva a la conclusión de que el proyecto de *“Analizar la factibilidad de adquisición de un bien inmueble en el Estado de la Florida, enfocado en las Ciudades de Orlando, Tampa, Jacksonville y Fort Lauderdale (Ciudades que cuentan con inmuebles dentro de un presupuesto objetivo, inferior a \$200.000,00) como una decisión de inversión de dinero para generar ingresos extras, al compararlo con el flujo de caja proyectado”*, es completamente rentable y se considera que dicha adquisición es una opción favorable.

Por todo lo anteriormente explicado y analizado durante todo el desarrollo de este Trabajo Especial de Grado, se recomienda que las personas con disponibilidad de fondos en divisas que quieran realizar una inversión en el extranjero, tomen en cuenta al estado de la Florida por ser una opción muy favorable, ya que las propiedades en las Ciudades de Orlando, Tampa, Jacksonville y Fort Lauderdale tienen un valor relativamente económico, además de ser inmuebles en excelentes estado, calidad y atractivo físico. Por otra parte, el Estado de la Florida se encuentra muy cerca de Venezuela, están a una corta distancia de menos de 4 horas en avión y las mencionadas Ciudades poseen crecimiento económico anual, lo cual las hacen que sean totalmente rentable

Es muy importante que antes de hacer cualquier tipo de operación es necesario tener a un buen realtor (Broker o Asesor) que ayude y apoye durante todo el proceso de compra, ya que ellos son los que realmente conocen el mercado, así como las inspecciones necesarias a hacerle al inmueble y cómo son los procesos de negociación.

Es importante destacar que en el Estado de la Florida existe mucho la influencia de los latinos, por lo que el idioma español es muy utilizado, así que esto no será una barrera a la hora de hacer alguna transacción de compra de un inmueble ya que existen muchos asesores de habla hispana que podrá dar apoyo en caso de que el comprador no maneje el idioma inglés, además posee una variedad de cultura en el Estado de la Florida debido a la gran cantidad de extranjeros que hacen vida en las Ciudades que conforman dicho estado.

**ANEXO I**

**COSTO DE VOLETO AEREO Y HOTEL**

CCS → MIA  
Caracas Miami

01 Nov. - 08 Nov.  
Miércoles Miércoles

1 Pasajero

13.506.408,90 VEF

01 Nov.  
2017 12:30pm Salida Caracas  
08:10pm Llegada Miami

[Ver detalles](#)

Avior Medium  
→ 9V1009  
→ 9V1222  
① Escalas | 8 hrs 10 mins

CAMBIAR

## Vuelo de vuelta

08 Nov.  
2017 09:00am Salida Miami  
03:50pm Llegada Caracas

[Ver detalles](#)

Avior Medium  
→ 9V1223  
→ 9V1010  
① Escalas | 6 hrs 20 mins

CAMBIAR

## Coste total del viaje

Tarifa 12.597.270,00 VEF

Impuestos 909.138,90 VEF

**Total que se cargará 13.506.408,90 VEF**

FAIRFIELD  
INN  
Marriott

Fairfield Inn & Suites Miami Airport South  
4101 NW 11th Street Miami Florida 33126 USA  
+1 786-456-2100 Photos Hotel Details Category 5

Total for Stay  
1,002.31 USD

Stay Dates  
Wed, Nov 1, 2017 - Wed, Nov 8, 2017

Room(s) held for:

Continue

Reservation Step 1 of 3

### Review Reservation Details

#### 1. Your selection

Fairfield Inn & Suites Miami Airport South  
4101 NW 11th Street Miami, FL 33126 USA



Check in: Wednesday, November 1, 2017  
Check out: Wednesday, November 8, 2017

Room(s): 1  
Adult(s) per room: 1  
Room type(s): Guest room, 1 King  
[Edit](#) [Room Details](#)

#### 2. Your requests

Pending Request(s)

Room 1

Member Rate (M5), On Request

✓

[Edit Request\(s\)](#)

#### 3. Summary of Charges

| 1 room(s) for 7 night(s)            | Prices in USD |
|-------------------------------------|---------------|
| Wednesday, November 1, 2017         | 123.00        |
| Thursday, November 2, 2017          | 123.00        |
| Friday, November 3, 2017            | 126.00        |
| Saturday, November 4, 2017          | 126.00        |
| Sunday, November 5, 2017            | 123.00        |
| Monday, November 6, 2017            | 123.00        |
| Tuesday, November 7, 2017           | 123.00        |
| Total cash rate                     | 887.00        |
| Estimated government taxes and fees | 115.31        |
| Total for stay in hotel's currency  | 1,002.31 USD  |

#### 4. Confirm details

About this reservation:

[Rate Details](#) Please note that changes to your reservation are not permitted.

Continue

Next, you'll provide your information



**ANEXO II**

**ENTREVISTA A ESPECIALISTAS DEL ÁREA  
INMOBILIARIA**

Entrevista a profesional Top (Broker) del área inmobiliaria de la Florida en los Estados Unidos, Katherina Santana:

- 1- ¿Se puede adquirir una propiedad en el Estado de la Florida desde Venezuela, o es necesario que ésta se realice dentro del estado de la Florida?
- 2- ¿Cuál sería el proceso para la adquisición de un inmueble seleccionado? (El mismo será pagado sin requerir de ningún crédito hipotecario)
- 3- ¿Cuáles son los documentos requeridos para un venezolano que desee adquirir una propiedad en el Estado de la Florida?
- 4- ¿Cuáles son los gastos por una compra-venta?, ¿los mismos están incluidos dentro del precio de venta?
- 5- ¿Cuáles con las implicaciones fiscales que tendría un venezolano que adquiriera una propiedad en la Florida de los Estados Unidos?
- 6- ¿Una vez adquirida la propiedad, es necesario adquirir póliza de seguro para la misma?



Entrevista para el conocimiento de opiniones de agentes inmobiliario sobre la adquisición de un inmueble en la Florida como inversión:

- 1-Cuál es su opinión sobre la adquisición de un inmueble en el Estado de la Florida como inversión para así poder generar ingresos extras en dólares.
- 2- ¿Cómo visualiza el mercado de la Florida para los venezolanos que desean invertir en él?

**ANEXO III**

**SEGURO POR HURACAN, VIENTOS Y HAIL**



Esta cotización basada en la compra futura de esta casa.

**Quote Prepared by**

Paula Grove  
Munual Assurance, LLC  
6570 Griffin Rd  
Suite 103  
Davie, FL 33314  
(866) 395-4006

**Quote Prepared For**

Kathryn Tondolo  
6435 Ranelagh Dr  
Orlando, FL 32835  
Home: (954) 333-1111

QuoteID: 12992120

Quote as of 9/28/2017

Created: 9/28/2017

Thank you for your interest in Universal Property & Casualty Insurance Company's products. This quotation shows rates, coverages and rating information used to determine this quotation. This quotation is not a guarantee of acceptance by UPCIC nor is it a binder of anykind on the carrier. Your application information must be submitted to and accepted by the carrier for coverage to begin.

Please review this quotation and call our agency if you have any additions that may more accurately cover your exposure.

Property Address 5435 RANELAGH DR 108 ORLANDO, FL 32835

|                    |           |                         |            |
|--------------------|-----------|-------------------------|------------|
| Dwelling           | \$210,000 | Policy Form             | DP3        |
| Other Structures   | \$0       | Policy Effective Date   | 10/5/2017  |
| Contents           | \$0       | Policy Expiration Date  | 10/5/2018  |
| Loss Of Use        | \$0       |                         |            |
| Liability Coverage | \$100,000 | Wind Portion of Premium | \$401.86   |
| Medical Payments   | \$1,000   | Total Premium           | \$1,336.00 |

Total Premium if sinkhole endorsement included: \$1,571.00

| Additionally the following endorsements were added to this quotation: |                                                       | LIMITS    | PREMIUMS |
|-----------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------|-----------|----------|
| DP 00 03 07 88                                                        | Dwelling Program Special Form                         |           | \$1,691  |
| UPCIC 25 01 98 (06-07)                                                | Hurricane Deductible                                  |           |          |
| UPCIC 20 01 98                                                        | Windstorm Protective Devices                          |           | (\$507)  |
| UPCIC 17 01 98 04-12                                                  | Special Provisions - Florida                          |           |          |
| DL 25 09 06 94 (06-07)                                                | Special Provisions Endorsement                        |           |          |
| UPCIC 09 03 08 16                                                     | Water Back-Up and Sump Discharge or Overflow Coverage |           | \$86     |
| DL 24 16 07 88                                                        | No Coverage for Home Day Care Business                |           |          |
| DL 24 11 07 88                                                        | Personal Liability Endorsement - Tenant Occupied      | \$100,000 | \$39     |
| DL 24 01 07 88                                                        | Personal Liability                                    |           |          |
| UPCIC 51 01 98                                                        | Outline of Your Dwelling Policy                       |           |          |
| UPCIC 10 01 98 (06-07)                                                | Existing Damage Exclusion                             |           |          |
|                                                                       | Medical Payments To Others                            | \$1,000   |          |

The premium for this quotation was based on the following rating criteria:

|                  |        |                      |              |
|------------------|--------|----------------------|--------------|
| Territory        | 49     | AOP Deductible       | \$1,000.00   |
| Protection Class | 1      | Hurricane Deductible | 2% - \$4,200 |
| BCEG Credit      | \$0.00 | Year Built           | 2004         |
| Alarm Discount   | \$0.00 | Construction Type    | Masonry      |

| Plan Type     | Payment | Premium  | Setup Fee | Payment Fee | Amount Due | Due Date   |
|---------------|---------|----------|-----------|-------------|------------|------------|
| Two Payments  | 1       | \$735.00 | \$10.00   | \$10.00     | \$755.00   | 10/20/2017 |
|               | 2       | \$601.00 | \$0.00    | \$10.00     | \$611.00   | 4/3/2018   |
| Four Payments | 1       | \$401.00 | \$10.00   | \$10.00     | \$421.00   | 10/20/2017 |
|               | 2       | \$334.00 | \$0.00    | \$10.00     | \$344.00   | 1/3/2018   |
|               | 3       | \$334.00 | \$0.00    | \$10.00     | \$344.00   | 4/3/2018   |
|               | 4       | \$267.00 | \$0.00    | \$10.00     | \$277.00   | 7/2/2018   |

**ANEXO IV**  
**SEGURO POR HURACANES**



Esta cotizacion no le cubre wind y hail.  
Esta cotizacion is basada en que este  
townhouse va a ser comprado por Ud.

**To:** KATHERYN TONDOLO  
**From:** MUTUAL ASSURANCE LLC - Paula Grove - 954-297-3470 ext 508  
**Date:** 9/28/2017  
**Insured:** KATHERYN TONDOLO  
**Effective Date:** 09/28/2017  
**Expiration Date:** 09/28/2018  
**Agency Number:** 3006764  
**Premium:** United F & C is pleased to present your quote for Dwelling Fire Insurance coverage in the amount of \$516.00.

#### Rating Information

##### Applicant

**Applicant:** KATHERYN TONDOLO  
**Quote Number:** QDV 2283891  
**Phone Number:** (352) 999-0999

##### Location

**Address:** 6435 RANELAGH DR UNIT 108  
**City:** ORLANDO  
**County:** ORANGE  
**State:** Florida  
**Postal Code:** 32835

##### Property

**Type of Residence:** Tenant Occupied  
**Year Built:** 2004  
**Responding Fire Department:** ORLANDO  
**Protection Class:** 01  
**Number of Families:** 1  
**Territory:** 049  
**Construction Type:** Masonry

##### Coverage

**Policy Form:** Form 3  
**AOP/Hurricane Deductible:** \$2,500 AP 2% HURRICANE  
**Sinkhole Deductible:** None  
**AOP (Wind/Hail Excluded):** \$2,500.00

| Coverage:                               | Limit (\$):  | Premium: |
|-----------------------------------------|--------------|----------|
| Dwelling:                               | \$210,000.00 | \$456.00 |
| Other Structures:                       | \$4,200.00   | Included |
| Personal Property:                      | \$7,000.00   | \$32.00  |
| Fair Rental Value/Add'l Living Expense: | \$21,000.00  | Included |
| Liability:                              | \$0.00       | -        |
| Medical:                                | \$0.00       | -        |

|                            |                         |
|----------------------------|-------------------------|
| Replacement Cost Contents: | No                      |
| Wind/Hail Exclusion:       | No                      |
| Sinkhole Exclusion:        | Yes                     |
| Modified Loss Settlement:  | No                      |
| VSMH:                      | Yes                     |
| Builders Risk:             | No                      |
| Burglar Alarm:             | Not Applicable          |
| Fire Alarm:                | Not Applicable          |
| Sprinkler:                 | Not Applicable          |
| BCEG:                      | NO-@UNGRADED .00 FACTOR |
| BCEG Certificate Year:     | C                       |

| Credits and Surcharges          | Amount (\$): | Premium: |
|---------------------------------|--------------|----------|
| Deductible (Credit/Surcharge)   | (\$100.00)   |          |
| Mitigation Credit               | (\$130.00)   |          |
| Optional Coverage:              | Limit (\$):  |          |
| Emergency Preparedness Fund Fee |              | \$2.00   |
| Policy Fees & Surcharges        |              | \$25.00  |

**Total Premium (12 months):**

**\$515.00**

*The quotation requested should be considered an estimate and is subject to change based on changes in rates or any other item by jurisdictions that have control over such items. The quote is valid until the effective date of the policy.*

**Payment Plan Options**

1-Pay: Full Payment = \$515.00

2-Pay: Down Payment = \$271.00, Final Payment = \$244.00 due in 60 days

3-Pay: Down Payment = \$222.20, 2 Additional Payments of \$146.40 due in 60 days and 120 days

4-Pay: Down Payment = \$149.00, 3 Additional Payments of \$122.00 due in 60 days, 120 days and 180 days

11-Pay (EFT only): Down Payment = \$71.36, 10 Additional Payments of \$44.36

Quarterly Plan: Down Payment = \$222.20, 3 Additional Payments of \$97.60 due in 90 days, 180 days and 270 days

Semiannual Plan: Down Payment = \$319.80, 1 Additional Payment of \$195.20 due in 180 days

A \$5 service charge applies to each installment on the 2 pay, 3 pay, 4 pay, Quarterly and Semiannual plans. A \$1 service charge applies to each installment under the 11 pay plan.

\* These fees apply in addition to the premiums shown.

**ANEXO V**

**SEGURO POR INNUNDACIONES**

PREFERRED RISK FLOOD INSURANCE APPLICATION  
 QUOTE NUMBER: 12403185  
 POLICY NUMBER:  
 ALTERNATE POLICY NUMBER:  
 REQUESTED EFFECTIVE DATE: 10-5-2017 to 10-5-2018  
 12:01 a.m. local time at the Insured property location.

|                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                             |                                                                                                                                                                                                                            |
|-------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| INSURED MAILING ADDRESS | TONDOLO, KATHERYN<br>6435 RANELAGH DR UNIT 103<br>ORLANDO, FL 32835-2330<br>Telephone:<br>Member ID:<br>E-Mail: Kctondolo@gmail.Com                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | AGENT INFORMATION           | Agency: Mutual Assurance Lic<br>Name: Miguel Martinez<br>Producer Number: 10433-02518-000-00001<br>Alternate Agent Number: 0042445<br>Address: 6570 Griffin Rd Ste 103<br>Davie, FL 33314-4391<br>Telephone: (954)297-3470 |
|                         | 6435 RANELAGH DR UNIT 103<br>ORLANDO, FL 32835-2330                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                             | Required Under Mandatory Purchase: No                                                                                                                                                                                      |
| PROPERTY ADDRESS        | 6435 RANELAGH DR UNIT 103<br>ORLANDO, FL 32835-2330                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | FIRST MORTGAGEE INFORMATION | Additional Mortgagee Info on Application Part 2, If applicable.                                                                                                                                                            |
| GENERAL INFORMATION     | Insured Small Business: No<br>Insured Non-Profit: No<br>Send Renewal Bill To: Insured<br>Policy Type: Preferred Risk (PRP)<br>Waiting Period: Loan Transaction - No Wait<br>Loan Close Date: 10-5-2017<br>Prior Policy Number:<br>Prior Policy Expiration Date:<br>Prior Policy Issued By:<br>Property purchased on or after 07-06-2012: Yes<br>Property Purchase Date: 10-5-2017<br>Estimated Replacement Cost: \$200,000<br>Replacement Cost Ratio: 75% |                             | N/A                                                                                                                                                                                                                        |

[illegible]



## PREFERRED RISK FLOOD INSURANCE APPLICATION

QUOTE NUMBER:

12403185

POLICY NUMBER:

ALTERNATE POLICY NUMBER:

|                       |                                                                     |                    |                                                                     |                                     |                            |
|-----------------------|---------------------------------------------------------------------|--------------------|---------------------------------------------------------------------|-------------------------------------|----------------------------|
| COMMUNITY INFORMATION | Current Community Number:                                           | 120186 0240 F      | CONSTRUCTION INFORMATION                                            | Date of Construction:               | 6-1-2004                   |
|                       | Initial Map Date:                                                   | 9-3-1980           |                                                                     | Date of Construction Source:        | Original Construction Date |
| BUILDING INFORMATION  | Current Map Date:                                                   | 9-25-2009          | OCCUPANCY INFORMATION                                               | Date of Substantial Improvement:    |                            |
|                       | Program Type:                                                       | Regular            |                                                                     | Building in Course of Construction: | No                         |
| ENCLOSURE INFORMATION | County:                                                             | ORANGE COUNTY      | GARAGE INFORMATION                                                  | Building Walled & Roofed:           |                            |
|                       | Current Flood Zone:                                                 | X                  |                                                                     | Building Over Water:                | Not over Water             |
| ENCLOSURE INFORMATION | Current BFE:                                                        |                    | BASEMENT INFORMATION                                                | Located on Federal Land:            | No                         |
|                       | Flood Zone Determination Number:                                    | 16814455           |                                                                     | Occupancy:                          | Two To Four Family         |
| ENCLOSURE INFORMATION | Prior Community Number:                                             | 120186 0240 E      | % of year Insured Resides:                                          | 0% - N/A; Non-Primary Res           |                            |
|                       | Prior Flood Zone:                                                   | X                  | Number of Units:                                                    | 3                                   |                            |
| ENCLOSURE INFORMATION | Newly Mapped Community Number:                                      | 120186 0240 F      | Building Purpose:                                                   | 100% Residential                    |                            |
|                       | Newly Mapped Date:                                                  | 09-25-2009         | % of Residential Use:                                               |                                     |                            |
| ENCLOSURE INFORMATION | Rated Map Date:                                                     | 12-06-2000         | House of Worship:                                                   | No                                  |                            |
|                       | Entire Building Coverage:                                           | Yes                | Agricultural Structure:                                             | No                                  |                            |
| ENCLOSURE INFORMATION | Building Description:                                               | Main House         | Business Property:                                                  | No                                  |                            |
|                       | Building does not have addition(s) or extension(s)                  |                    | Condo Form of Ownership:                                            | No                                  |                            |
| ENCLOSURE INFORMATION | Foundation:                                                         | Slab on Grade      | Condo Description:                                                  | Not a Condo                         |                            |
|                       | Below Grade All Sides:                                              | No                 | Rental Property:                                                    | Yes                                 |                            |
| ENCLOSURE INFORMATION | Number of Floors:                                                   | Two Floors         | Is Insured a Tenant:                                                | No                                  |                            |
|                       | Attached Garage:                                                    | Yes                | Is Tenant Requesting Building Coverage:                             |                                     |                            |
| ENCLOSURE INFORMATION | Attached Garage Location:                                           | Single Family Home | Attached to Building:                                               | Yes                                 |                            |
|                       | Additional Building Description:                                    |                    | Only Enclosure:                                                     | No                                  |                            |
| ENCLOSURE INFORMATION | Severe Repetitive Loss Property:                                    | No                 | Garage Wall Material:                                               |                                     |                            |
|                       | Building Contains Elevator(s):                                      |                    | Breakaway Walls:                                                    |                                     |                            |
| ENCLOSURE INFORMATION | Number of Elevator(s):                                              |                    | Garage Used for Other Purposes:                                     | No                                  |                            |
|                       | Elevator(s) below the Base Flood Elevation:                         |                    | Garage Walls Finished:                                              | Yes                                 |                            |
| ENCLOSURE INFORMATION | Contents Location: Lowest Floor Above Ground Level and Higher       |                    | Size of Garage (sq. ft.):                                           | 200                                 |                            |
|                       | Lowest Floor Elevated By:                                           |                    | Area Contains Flood Vents/Permanent Openings:                       | No                                  |                            |
| ENCLOSURE INFORMATION | Enclosure Wall Material:                                            |                    | Number of Flood Vents/Permanent Openings w/in 1ft above the ground: | 0                                   |                            |
|                       | Breakaway Walls:                                                    |                    | Total Area of Vents (sq. in.):                                      | 0                                   |                            |
| ENCLOSURE INFORMATION | Enclosure Used for Other Purposes:                                  |                    | Machinery or Equipment elevated to the Base Flood Elevation:        |                                     |                            |
|                       | Enclosure Walls Finished:                                           |                    | Value of Machinery/Equipment:                                       |                                     |                            |
| ENCLOSURE INFORMATION | Size of Crawlspace/Enclosure/Elevator(s) (sq. ft.):                 |                    | Value of Washers/Dryers/Food Freezers:                              |                                     |                            |
|                       | % of area below the elevated floor is enclosed:                     | n/a                | Basement Area Is:                                                   |                                     |                            |
| ENCLOSURE INFORMATION | Number of Flood Vents/Permanent Openings w/in 1ft above the ground: |                    | Machinery or Equipment elevated to the Base Flood Elevation:        | n/a                                 |                            |
|                       | Total Area of Vents (sq. in.):                                      |                    | Value of Machinery/Equipment:                                       | n/a                                 |                            |
| ENCLOSURE INFORMATION | Engineered Flood Openings:                                          | No                 | Value of Washers/Dryers/Food Freezers:                              | n/a                                 |                            |
|                       | Machinery or Equipment elevated to the Base Flood Elevation:        | n/a                | Washers: n/a Dryers: n/a Freezers: n/a                              |                                     |                            |
| ENCLOSURE INFORMATION | Value of Machinery/Equipment:                                       | n/a                |                                                                     |                                     |                            |
|                       | Value of Washers/Dryers/Food Freezers:                              | n/a                |                                                                     |                                     |                            |
| ENCLOSURE INFORMATION | Washers: n/a Dryers: n/a Freezers: n/a                              |                    |                                                                     |                                     |                            |
|                       |                                                                     |                    |                                                                     |                                     |                            |

PREFERRED RISK FLOOD INSURANCE APPLICATION

QUOTE NUMBER:

12403185

POLICY NUMBER:

ALTERNATE POLICY NUMBER:

|                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                   |                                                                                                       |                                                                                                                                             |
|-----------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ELEVATION CERTIFICATE INFORMATION | Building Flood Proofed:<br>Elevation Certificate Date:<br>Date Photos Taken:<br>Building Diagram Number:<br>Flood Proofed Elevation:<br>Top of Bottom Floor Elevation:<br>Base Flood Elevation:<br>Lowest Floor Elevation:<br>Next Higher Floor Elevation:<br>Lowest Adjacent Grade:<br>Highest Adjacent Grade: |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | ELEVATION CERTIFICATE INFORMATION | Attached Garage Elevation:<br>Lowest Floor •<br>Base Flood -<br>Elevation Difference:                 |                                                                                                                                             |
|                                   | ADDITIONAL QUESTION(S)                                                                                                                                                                                                                                                                                          | Does the building have a Mid-Level Entry: n/a<br>What is the elevation of the Mid-Level Entry: n/a<br>Distance (in feet) from the ground to the Mid-Level entry: n/a Feet<br>Any part of the foundation or support system in the water: n/a<br>Washers, Dryers or Food Freezers elevated above the Lowest Adjacent Grade: n/a |                                   | MANUFACTURED (MOBILE) HOMES                                                                           | Anchoring Method:<br>Installation Method:<br>Make:<br>Model:<br>Mobile Home Year:<br>Serial Number:<br>Dimensions:<br>Additions/Extensions: |
| PRIOR NFIP COVERAGE               | Prior NFIP Policy for this property: No<br>Prior Policy required under mandatory purchase: No<br>Prior NFIP Policy lapsed: No<br>Lapse Result of Community Suspension: No<br>Suspension Date:<br>Reinstatement Date:<br>Reinstatement within 180 Days of Policy Eff Date:                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                   |                                                                                                       |                                                                                                                                             |
| SECOND MORTGAGEE                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | LOSS PAYEE                        |                                                                                                       |                                                                                                                                             |
| DISASTER AGENCY                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | DISASTER ASSISTANCE               | Required for Disaster Assistance: No<br>Disaster Government Agency: Not Required<br>Case File Number: |                                                                                                                                             |

**IMPORTANT DISCLOSURE REGARDING YOUR DEDUCTIBLE OPTIONS**

A variety of deductible options are available for your flood insurance policy. Effective April 1, 2015, the National Flood Insurance Program is introducing a new deductible option of \$10,000 for policies covering 1-4 family residential properties.

A deductible is a fixed amount or percentage of any loss covered by insurance which is borne by the insured prior to the insurer's liability. Choosing the amount of your deductible is an important decision.

Although a higher deductible will lower the premium you pay, it most likely will reduce your claim payment(s) in the event of a covered loss, as the out-of-pocket expenses for repairs will be borne by you to the extent of the deductible selected. The deductible(s) you have chosen will apply separately to Building Property and Personal Property claims. If your mortgage lender is requiring this policy, it is important that you discuss higher deductible options with your lender before electing a deductible amount, as it may require a limited deductible.

PREFERRED RISK FLOOD INSURANCE APPLICATION

QUOTE NUMBER:

12403185

POLICY NUMBER:

ALTERNATE POLICY NUMBER:

#### **NON-DISCRIMINATION**

No person or organization shall be excluded from participation in, denied the benefits of, or subjected to discrimination under the Program authorized by the Act, on the grounds of race, color, creed, sex, age, or national origin.

#### **PRIVACY ACT**

The information requested is necessary to process your application for flood insurance. The authority to collect the information is in Title 42, U.S. Code 4001 to 4028. It is voluntary on your part to furnish the information. It will not be disclosed outside the Federal Emergency Management Agency except to the servicing office acting as the government's fiscal agent, to routine users, to your agent, and to any mortgagee named on your policy.

#### **DISCLOSURE OF YOUR SOCIAL SECURITY NUMBER UNDER PUBLIC LAW 9,579, 7(b)**

Solicitation of the Social Security Number (SSN) is authorized under provisions of E.O. 9397, dated November 22, 1943. The disclosure of your SSN is voluntary. However, since many persons appearing in the Government's administrative records possess identical names, the use of your SSN would provide your precise identification.

#### **DISCLOSURE OF BURDEN**

Public reporting burden for the collection of information, entitled "National Flood Insurance Program Policy Forms" is estimated to average 10 minutes per response. The estimated burden includes the time for reviewing instructions, searching existing data sources, gathering and maintaining the data needed, and completing and reviewing the forms. Send comments regarding the burden estimate or any aspect of the collection, including suggestions for reducing the burden to: Information Collection Management, Federal Emergency Management Agency; 500 C Street, SW; Washington, D.C. 20472; and to the Office of Management and Budget, Paperwork Reduction Project (3067-0022); Washington, D.C. 20503.

#### **DISCLOSURE OF GUARANTY FUND NON-PARTICIPATION**

In the event the insurer is unable to fulfill its contractual obligation under this policy or contract or application or certificate or evidence of coverage, the policyholder or the certificate holder is not protected by an insurance guaranty fund or other solvency protection arrangement. However, this policy is backed by funds in the U.S. Treasury as provided by Federal Law.

**\*\*\* PLEASE NOTE: ONE BUILDING PER POLICY - BLANKET COVERAGE NOT PERMITTED.**

## BIBLIOGRAFÍA

- Alejandro Werner. 27 de septiembre 2017. Fondo Monetario Internacional. Recuperado de: <https://blog-dialogoafondo.imf.org/?p=8171>
- Avior Airlines. Repuperado de: <http://www.aviorair.com>
- Código de ética y Conducta Profesional, Project Management Institute.
- Código de ética Profesional del Contador Público Venezolanos. Federación de Colegios de Contadores Públicos de Venezuela, 1990.
- Código de ética de los Realtor. Recuperado de: <https://www.nar.realtor/code-of-ethics>
- Century 21 Global. 20 de agosto 2017. Recuperado de:  
<http://www.century21global.com/es-mx/propiedad/6435-ranelagh-drive--unit-104-orlando-fl-32835-usa-C21110708586-USD-m>  
<http://www.century21global.com/es-mx/propiedad/3546-lake-tiny-cir-orlando-fl-32818-usa-C21111637658-USD-m>  
<http://www.century21global.com/es-mx/propiedad/7712-rex-hill-trl-orlando-fl-32818-usa-C21111725441-USD-m>  
<http://www.century21global.com/es-mx/propiedad/11851-deer-path-way-orlando-fl-32832-usa-C21111144585-USD-m>  
<http://www.century21global.com/es-mx/propiedad/5469-eureka-springs-rd-tampa-fl-33610-usa-C21108432210-USD-m>  
<http://www.century21global.com/es-mx/propiedad/8514--n-willow-ave-tampa-fl-33604-usa-C21111811323-USD-m>  
<http://www.century21global.com/es-mx/propiedad/16855--le-clare-shores-dr-tampa-fl-33624-usa-C21112075225-USD-m>  
<http://www.century21global.com/es-mx/propiedad/4115--starfish-ln-tampa-fl-33615-usa-C21111148787-USD-m> <http://www.century21global.com/es-mx/propiedad/9106-rockrose-drive-tampa-fl-33647-usa-C21111902502-USD-m>

<http://www.century21global.com/es-mx/propiedad/8423-weather-vane-ct--jacksonville-fl-32244-usa-C21112162592-USD-m>

<http://www.century21global.com/es-mx/propiedad/2805-lauderdale-drive-east-jacksonville-fl-32277-usa-C21111090954-USD-m>

<http://www.century21global.com/es-mx/propiedad/421-southern-branch-ln-jacksonville-fl-32259-usa-C21112040387-USD-m>

<http://www.century21global.com/es-mx/propiedad/7563-deer-cove-ln-jacksonville-fl-32256-usa-C21112064622-USD-m>

<http://www.century21global.com/es-mx/propiedad/3133-ashgrove-rd-jacksonville-fl-32226-usa-C21111880276-USD-m>

<http://www.century21global.com/es-mx/propiedad/200-s-birch-rd-606-fort-lauderdale-fl-33316-usa-C21111676676-USD-m>

<http://www.century21global.com/es-mx/propiedad/4143-n-ocean-blvd--308-fort-lauderdale-fl-33318-usa-C21112086070-USD-m>

<http://www.century21global.com/es-mx/propiedad/3016-nw-69-ct---2e-fort-lauderdale-fl-33309-usa-C21111311841-USD-m>

<http://www.century21global.com/es-mx/propiedad/2113-anchor-ct-unit-105-fort-lauderdale-fl-33312-usa-C21110578777-USD-m>

<http://www.century21global.com/es-mx/propiedad/2855-ne-60-street-fort-lauderdale-fl-33308-usa-C21112086520-USD-m>

- Datosmacro.com. Agosto 2016. IPC de USA. Recuperado de:  
<http://www.datosmacro.com/ipc-paises/usa>
- Diario El Universal. 30 de octubre del 2011. Guía básica para conocer la Ley de arrendamiento inmobiliario. Recuperado de:  
<http://www.eluniversal.com/economia/111030/guia-basica-para-conocer-la-ley-de-arrendamientos-inmobiliarios>
- Diario El Universal. 7 de octubre del 2016. Desocupación en construcción llega al 90% en Margarita. Recuperado de:  
<http://www.camarainmobiliaria.org.ve/desocupacion-en-construccion-llega-al-90-en-margarita/>

- Diario El Nacional. 11 de julio del 2016. El primer semestre cerró con inflación de 176%. Recuperado de:  
[http://www.el-nacional.com/noticias/economia/primer-semester-cerro-con-inflacion-1762\\_16145](http://www.el-nacional.com/noticias/economia/primer-semester-cerro-con-inflacion-1762_16145)
- Economipedia. Sin fecha. Flujos de caja de inversión – FCI. Recuperado de: <http://economipedia.com/definiciones/flujo-de-caja-de-inversion.html>
- Emilio J Lopez. 11 de agosto 2017. El Nuevo Herald. Recuperado de: <http://www.elnuevoherald.com/noticias/sur-de-la-florida/article166644317.html>
- Francis Kovath. 23 de septiembre 2017. Entrevista por: Katheryn Tóndolo.
- FMI: Venezuela cerrará 2016 con inflación superior al 700%. Fuente: Diario El Universal 20 de julio 2016- Economía.
- Gabriel Beca Urbina. “Evaluación de Proyectos”. Editorial Mc Graw Hill, Sexta edición. Mexico D.F 2010.
- Gobierno Usa. Sin fecha. Recuperado de: <https://gobierno.usa.gov/seguros-propiedad#item-38031>
- Globofran. Junio 2016. Recuperado de: <http://globofran.com>
- Google Maps. Distancia aérea entre Caracas Venezuela a Miami Florida EEUU. Recuperado de:  
<https://www.google.co.ve/maps/dir/Miami,+Florida,+Estados+Unidos/Caracas,+Distrito+Capital/@17.9103905,-82.590319,5z/data=!3m1!4b1!4m13!4m12!1m5!1m1!1s0x88d9b0a20ec8c111:0xff96f271ddad4f65!2m2!1d-80.1917902!2d25.7616798!1m5!1m1!1s0x8c2a58adcd824807:0x93dd2eae0a998483!2m2!1d-66.9036063!2d10.4805937>
- Google Maps. Área de la Florida EEUU. Recuperado de: <https://www.google.co.ve/maps/place/Florida,+EE.+UU./@27.8335914,->

84.4552359,6z/data=!4m5!3m4!1s0x88c1766591562abf:0xf72e13d35bc74ed0!8m2!3d27.6648274!4d-81.5157535

- Grupo inmobiliario PFS. 25 de julio 2015. ¿Cuánto cuesta vivir en Miami?. Recuperado de: <https://miami.pfsrealty.com/cuanto-cuesta-vivir-en-miami-haga-su-presupuesto/>
- Hernández Sampieri Roberto, Fernández Collado Carlos & Baptista, Lucio Pilar.(2007) Metodología de la investigación. Colombia. MCGRAW – Hill
- Ingrid Rojas. 21 de junio del 2016. Diario El Mundo: Mercado inmobiliario de Nueva York atrae a venezolanos. Recuperado de: <http://www.elmundo.com.ve/noticias/negocios/inmobiliario/mercado-inmobiliario-de-nueva-york-atrae-a-venezol.aspx>
- Irene De La Torre. 09 de marzo del 2016. Diario El Mundo: Invertir en Venezuela es ya tan peligroso como hacerlo en Siria o Irak. España. Recuperado de: <http://www.elmundo.es/grafico/economia/2016/03/08/56df1975268e3ef2328b469c.html>
- Iyanú Quiroga. 20 de enero del 2016. Mercado inmobiliario Venezuela 2016 ¿Qué esperamos?. Recuperado de: <https://lamilladeoroccs.wordpress.com/2016/01/20/mercado-inmobiliario-venezuela-2016-que-esperamos/>
- Inmigracion About. 18 de marzo del 2016. Recuperado de: <https://inmigracion.about.com>
- Katherina Santana. 01 de septiembre 2017. Entrevista por: Katheryn Tóndolo.
- Katherina Santana. 14 de junio del 2016. 3 Mitos sobre el mercado inmobiliario en Miami. Recuperado de: <https://www.youtube.com/watch?v=MnUOvKmImE4>

- Marriott Hoteles. Recuperado de: <http://www.marriott.com>
- Mutual Assurance. Recuperado de: [www.MutualAssurance.us](http://www.MutualAssurance.us)
- Nassir Sapag Chain. “Proyectos de Inversión, formulación y Evaluación”. Editorial Pearson. Mexico D.F Abril 2010.
- Ley para la regularización y control de los arrendamientos de vivienda - publicada en gaceta oficial N° 6.053 Caracas 12 de noviembre del 2011
- Project Management Institute, Inc - Guía de los fundamentos para la Dirección de Proyectos (Guía del PMBOK). Quinta edición. Pensilvania EEUU 2013.
- Real State Hoy. 24 de Mayo del 2016. El Mercado de bienes y raíces de EEUU a la expectativa de inventario, reporte Nacional. Recuperado de: <http://realestatehoy.com/mercado-bienes-raices-ee-uu-la-expectativa-inventario-reporte-nacional/>
- Santa Palella Stracuzzi & Feliberto Martins Pestana. (2012) Metodología de la investigación Cuantitativa. FEDUPEL.
- Sabino Carlos. (1994). Como Hacer una tesis. Caracas-Venezuela Editorial Panapo.
- Salirdelpais. 25 de septiembre 2017. Recuperado de: <http://salirdelpais.com/los-mejores-lugares-para-vivir-en-florida/>