



FEBRERO 2009

THE CLIENT ALERT – *INMUEBLES EN NUEVA YORK*

INVERSIÓN INMOBILIARIA EN NUEVA YORK: ESTRATEGIA DE DIVERSIFICACIÓN INTERNACIONAL POR INVERSORES DE ALTO NIVEL ECONÓMICO

Vivimos en un período histórico de extrema turbulencia económica y financiera. El inversor de alto patrimonio (*high-net-worth*) es más ahora que nunca frente a la necesidad de proteger su patrimonio y, al mismo tiempo, de buscar nuevas orientaciones inteligentes para la diversificación, en clave internacional, de su cartera de inversiones, en la óptica de una revalorización en el mediano y largo plazo. En este sentido el mercado inmobiliario de Nueva York es, desde muchos años, una válida alternativa de inversión internacional. Por muchas razones (actual negociabilidad en los precios de venta, bajo cambio del dólar, etc.), sofisticados inversores internacionales - Europeos y Latinoamericanos - son entre los principales jugadores en particular en el sector alto/medio-alto del mercado residencial de Manhattan; y esto, creemos, será la tendencia también en el futuro previsible.

También en esta situación económica de crisis mundial, los precios de las propiedades de calidad en Manhattan no han sufrido graves caídas en valor, pero el volumen total de las operaciones de compra-venta ha caído recientemente, y esto abre la posibilidad por el comprador para negociar más condiciones de venta a su favor, que en general no es posible en momentos económicos más favorables. El mercado inmobiliario en Manhattan es transparente y el proceso de compra no implica especiales complejidades. En principio, el inversor puede elegir entre dos diferentes tipos de edificios: la Cooperativa (“Coop”) y el Condominio (“Condo”). Aproximadamente el 75% de las propiedades residenciales en Manhattan es compuesto de Coop, y el restante 25% de Condo.

Cuando un inversor compra en una Cooperativa, el inversor no compra la propiedad (apartamento) en su físico, pero compra acciones en una empresa que es el propietario del edificio. Así, para un apartamento específico hay un número específico de acciones de la empresa. El comprador, además de la adquisición de sus acciones, al mismo firma un contrato de arrendamiento (gratuito) con la empresa que es el propietario del edificio que permite al comprador de ocupar y utilizar el apartamento específico que ha comprado. La Cooperativa es una forma de propiedad inmobiliaria casi desconocida fuera de Nueva York, y que fue creada originalmente como una forma de propiedad exclusiva en el contexto de palacios de lujo.

FRANCESCO BOSCHINI, ABOGADO
- DOCTOR EN JURISPRUDENCIA (EE.UU.)
- MASTER (LLM) EN LEYES (EE.UU.)
- DOCTOR EN JURISPRUDENCIA (ITALIA)
- MIEMBRO DEL COLEGIO DE ABOGADOS EN EE.UU. (NY) Y EN ITALIA (ROMA)

BOSCHINI ESTUDIO JURÍDICO INTERNACIONAL
NUEVA YORK - EE.UU.
TEL: +1 (212) 682-9655 FAX: +1 (212) 682-9654
EMAIL: INFO@BPARTNERSLAW.COM
INTERNET: WWW.BPARTNERSLAW.COM

Los inversores que compran una Coop, de hecho, compran casi siempre en efectivo, deben ocupar personalmente el apartamento (por lo general se prohíbe el arrendamiento a terceros) y deben pasar antes de una selección rigurosa realizada por el Consejo de Administración (Junta Directiva) de la Coop (la situación financiera y patrimonial del comprador potencial es examinada en detalle); este Consejo tiene el derecho a rechazar el comprador potencial si no está satisfecho por la totalidad de sus requisitos. Por último, las Cooperativas sólo permiten a el comprador de adquirir a título personal (la compra de la propiedad no puede ser hecha por una empresa, ya sea estadounidense o extranjera).

Donde esta función (alta prevalencia de Cooperativas, requisitos de solvencia del comprador, compra con dinero en efectivo, etc.) del mercado inmobiliario residencial de Manhattan puede parecer a primera vista un límite, en la realidad es una de las principales razones para los que, incluso en tiempos de crisis económica como los actuales, el mercado inmobiliario residencial de Manhattan ha estado sólo ligeramente afectado por los efectos perturbadores de la crisis de las hipotecas *sub-prime*.

Aunque el 75% de las propiedades residenciales consta de Coop, la gran mayoría de los compradores extranjeros compran apartamentos en Condominios (y hoy en día la mayoría de los edificios en construcción o recientemente construidos son Condo). Al igual que en Europa y América Latina, los inversores que compran en Condominios adquieren la propiedad en su físico (y no las acciones de una empresa como en una Cooperativa). El proceso de compra es mucho menos complejo que para una Cooperativa y los compradores, donde generalmente deben presentar una solicitud al Consejo del edificio antes de poder proceder a la compra final (solicitud que sin embargo no es necesaria en una compra directa por una empresa de construcción - "sponsor"), no es objeto a dicho largo proceso de aprobación personal y patrimonial típico de una Cooperativa y a la posibilidad de ser rechazado. Además, el propietario de un apartamento en un Condominio tiene derecho a alquilar su propiedad a terceras personas y la compra de un Condo podría ser hecha en su propio nombre del inversor como persona física o también a través de una compañía norteamericana o extranjera. Por último, los inversores que compran en un Condominio pueden utilizar, en general, financiamientos hipotecarios, si no quieren o no pueden pagar la totalidad del precio de compra en efectivo.

Por lo tanto, la compra de un Condominio en Nueva York puede ser parte activa de una estrategia de inversión internacional para aquellos inversores extranjeros que estén interesados, así como a la revalorización futura del capital investido (y a la posibilidad de un beneficio futuro de fluctuación en el cambio euro/dólar) también a la producción anual de ingresos derivados de la propiedad inmobiliaria. En los EE.UU. la imposición fiscal sobre las rentas de bienes raíces no es muy alta (debido a la oportunidad de aprovechar de numerosas deducciones fiscales) y el mercado de los alquileres en Manhattan es conocido por el dinamismo y constante demanda, especialmente para edificios y propiedades de tamaño apropiado, calidad y ubicación.

En conclusión, la inversión inmobiliaria en Nueva York sigue siendo en el mediano y largo plazo una válida alternativa de diversificación internacional por inversores extranjeros de alto patrimonio (*high-net-worth*) que no están interesados a inversiones con un perfil altamente especulativo, pero son más dispuestos a formas de inversiones más conservadoras y tradicionales.

ASPECTOS LEGALES Y FISCALES DE LA INVERSIÓN INMOBILIARIA EN NUEVA YORK

Aunque el proceso de adquisición por lo general no presenta especiales complejidades, importantes aspectos legales y fiscales relativos a la propiedad de bienes inmuebles en los EE.UU. y a las consecuencias fiscales, en los EE.UU. y en el extranjero, asociadas a las diferentes formas de titularidad (personal o corporativa) de los bienes inmuebles deben ser resueltas, antes de realizar la efectiva inversión, con la ayuda y la asistencia de un calificado y experimentado abogado estadounidense (*attorney at law*) que también tiene competencias específicas en leyes fiscales de los EE.UU. e internacionales.

Además de los aspectos mas exactamente relativos a la planificación y asesoramiento fiscal y sobre la sucesión/donación (en los EE.UU. los impuestos sobre las sucesiones y donaciones en bienes y propiedades estadounidenses en manos de extranjeros pueden ser muy altos) asociados a inversiones inmobiliarias por parte de compradores extranjeros, el papel del abogado en el contexto de una compra-venta de bienes inmuebles es vital, porque en los EE.UU. no existe la figura profesional del notario, tal y como se entiende en Europa y América Latina, y por lo tanto todas las actividades y las funciones típicas del notario europeo y/o latinoamericano son realizadas en los EE.UU. por los abogados (incluidas las actividades de negociación, redacción y firma de un contrato, de investigación y búsqueda catastral antes de la escritura, y del cierre de la adquisición inmobiliaria).

Especialmente en el contexto de importantes inversiones inmobiliarias, y como parte integral y necesaria de una estrategia de diversificación, protección y crecimiento del patrimonio del inversor, y también en términos de una transferencia inteligente del mismo patrimonio a las generaciones futuras, se sugiere la correcta utilización de validas y legítimas soluciones y estructuras internacionales que pueden incluir, dependiendo de las necesidades específicas de los inversores, sociedades de responsabilidad limitada norteamericanas y/o extranjeras, quizás en conjunción con soluciones y productos para la protección, administración y la transferencia futura del patrimonio como los fideicomisos (*trusts*), americanos y/o extranjeros, o las fundaciones privadas.

Esta presentación en ningún caso constituye o podría sustituir un asesoramiento jurídico o fiscal. Los lectores siempre deben consultar a su legal si desean aplicar cualquier estrategia mencionada aquí. Esto es necesario porque las circunstancias y las especificidades de los casos están debidamente consideradas, y porque cualquier acción están tomada sobre la base de la más reciente evolución de la legislación pertinente. La legislación fiscal y otros factores de inversión están sujetos a cambios. Las estrategias y el contenido técnico de esta presentación se ofrecen sólo como información general y como un punto de reflexión para nuestros lectores, sobre la base de la información que creemos ser actualizada, pero no podemos garantizar su exactitud y la exhaustividad. Para obtener más información, póngase en contacto con nosotros, estaremos encantados de poderle ayudar.

FRANCESCO BOSCHINI, ABOGADO
- DOCTOR EN JURISPRUDENCIA (EE.UU.)
- MASTER (LLM) EN LEYES (EE.UU.)
- DOCTOR EN JURISPRUDENCIA (ITALIA)
- MIEMBRO DEL COLEGIO DE ABOGADOS EN EE.UU. (NY) Y EN ITALIA (ROMA)

BOSCHINI ESTUDIO JURÍDICO INTERNACIONAL
NUEVA YORK - EE.UU.
TEL: +1 (212) 682-9655 FAX: +1 (212) 682-9654
EMAIL: INFO@BPARTNERSLAW.COM
INTERNET: WWW.BPARTNERSLAW.COM