



Pese a la desaceleración económica en EE.UU., sigue la actividad de los desarrolladores, que supera al resto de la economía.

COMPRAR CASA EN EE.UU Y RENTAR ES OPCIÓN

El mercado inmobiliario de Estados Unidos tiene retornos atractivos en el largo plazo y permite a inversionistas extranjeros convertirse en residentes.

POR AMANDA SOLÍS

EN MOMENTOS DE DESACELERACIÓN económica nacional e internacional, los bienes raíces en Estados Unidos son una alternativa de inversión atractiva, tanto por el retorno esperado como por ser una vía para obtener la residencia permanente. “La inversión en bienes raíces en Estados Unidos es atractiva por la cercanía geográfica y porque los precios de las propiedades, en particular las del Sur y Medio Oeste, se mantienen

asequibles (menos de 250,000 dólares)”, señala Gay Cororaton, directora de Investigación Residencial y Comercial de la National Association of Realtors (NAR).

Los bienes raíces en aquel país ya cubren la necesidad de los inversionistas: las rentas atractivas. Con el beneficio extra de obtener la residencia, no sorprende que sean los mexicanos quienes ocupen el quinto lugar entre los compradores. Entre abril de 2018 y marzo de 2019, invirtieron 2,300 millones de dólares (mdd), de acuerdo con el reporte *NAR's 2019 Profile of International Homebuying Activity in the United States*.

La misma NAR estima que en 2020 las viviendas se apreciarán 3%, mientras que las tasas hipotecarias se mantendrán debajo de 4% y son fijas a 30 años. Además, habrá un modesto incremento en la oferta residencial, pero la verdadera rentabilidad está al poner los inmuebles en alquiler, pues en cinco años podría tener 150% de retorno de inversión.

Asimismo, el reporte de perspectivas para 2020 de la hipotecaria Freddie Mac señala que, pese a la desaceleración económica global, el mercado inmobiliario estadounidense se mantiene en un terreno sólido con nuevos permisos de construcción, nuevos proyectos de viviendas y con un buen ritmo de ventas de vivienda usada y nueva, superando al crecimiento de la economía en general. En dicho entorno, gracias a los indicadores y a la experiencia previa, hoy puede resultar una mejor opción para aquellos nuevos interesados en este tipo de inversión.

LOS LUGARES ‘HOT’

En 2019, el estado de Texas concentró a 28% de los compradores mexicanos de propiedades residenciales, seguido por California (con 10%) y Georgia (7%). Sin embargo, Cororaton recomienda invertir en ciudades con un fuerte crecimiento laboral, con precios relativamente asequibles (menos de 250,000 dólares) y cercanos geográfica y/o culturalmente con México.

Algunas de estas ciudades son Little Rock, en Arkansas, con un precio medio de venta de 153,800 dólares y un crecimiento laboral de 3%; o Tampa, St. Petersburg y Clearwater, en Florida, con un precio medio de 245,000 dólares y un crecimiento en empleos de 6.3%.

Para los inversionistas que destinen su adquisición al arrendamiento, la NAR estima que podrán beneficiarse de un incremento estimado de 3% en las rentas. Para evaluar una propiedad que se rentará, el reporte *The Ultimate Guide to Passive Real Estate Investing*, recomienda analizar la relación renta-valor de la propiedad, migración neta y diversificación industrial del mercado.

De acuerdo con dicho reporte, una propiedad al cabo de cinco años podría incrementar su retorno de inversión total en más de 150%. Aunado a estos indicadores de negocio, los bienes raíces también se tornan atractivos porque son una vía para que los inversionistas obtengan la residencia permanente en la Unión Americana.

PAPELITO HABLA

De acuerdo con el reporte sobre el perfil de los compradores internacionales de residencias en Estados Unidos, 60% posee una visa o la codiciada *green card*. El programa EB-5 es el que permite que los extranjeros que inviertan y generen empleos en ese país puedan solicitar la residencia permanente, ese beneficio se extiende al cónyuge del inversionista y a sus hijos menores de 21 años.

Al respecto, Enrique González, socio en Miami de Fragomen, Del Rey, Bernsen & Lowey, firma de abogados, explica que “después de las elecciones en México y Brasil, personas de estos países están buscando proyectos más seguros, donde no solo obtendrán la residencia permanente, sino que van a recuperar su inversión”.

De acuerdo con los requisitos, en vigor desde el 21 de noviembre, quienes deseen aplicar a este programa deben invertir al menos 1.8

LOS SIGUIENTES ESTADOS, Y CIUDADES, SON LOS MÁS ATRACTIVOS PARA LOS MEXICANOS POR SUS PRECIOS

	PRECIO PROMEDIO EN DÓLARES
FLORIDA • Tampa • St. Petersburg • Clearwater	239,700
GEORGIA • Atlanta • Sandy Springs • Roswell	240,000
ARIZONA • Tucson	239,500
TEXAS • San Antonio • New Braunfels	238,800
NUEVO MEXICO • Albuquerque	228,300
MISSOURI • Kansas City	227,000
ARKANSAS • Little Rock	227,000

FUENTE: NAR

millones de dólares y generar 10 empleos de tiempo completo. Si la inversión se realiza en un área de empleo específica (TEA, por sus siglas en inglés) o rural, la inversión mínima es de 900,000 dólares.

No obstante, González, de Fragomen, explica que dentro del programa EB-5 hay un subprograma temporal denominado Centro Regional que permite que la inversión sea pasiva, es decir, “uno es socio limitado y no tiene mayor responsabilidad en la administración de la empresa, solo está aportando capital”. Este subprograma es el que concentra 85% de las aplicaciones de la visa EB-5, aunque tiene un cupo máximo anual de hasta 10,000 visas, dependiendo del país de origen de los inversionistas.

“Una persona de China que aplique hoy al programa EB-5 quizás obtenga su residencia en siete años, mientras que un mexicano que empiece hoy la tendrá en dos años, dos años y medio, ya que no hay lista de espera para México y otras naciones latinoamericanas”, señala González.

El abogado recomienda que al invertir, además del proyecto que se adquirirá, se analice el tema fiscal. “Cuando uno se hace residente permanente de Estados Unidos, tiene que tributar en ese país los ingresos que reciba en cualquier parte del mundo. Sin embargo, no todos los clientes quieren pagar impuestos en Estados Unidos”, advierte el experto.

Por su parte, Mauricio Pérez, asesor inmobiliario de Keller Williams en California, subraya que los bienes raíces tienen un menor riesgo, que inversiones en Bolsa, generan plusvalía en el largo plazo y pueden tener retornos anuales. “Ninguna otra inversión ofrece estas ventajas”, señala. ■