BIENES RAÍCES EN LA FLORIDA

Una guía sencilla para temas complejos

Versión 2.0 en español

Actualizada al 24 de noviembre de 2026

Jose M. Companioni, Esq.

Companioni-Castellanos, LLC

2655 S. LeJeune Road, Suite PH2-A-3, Coral Gables, Florida 33134

305-900-3676 | jmc@companioni.law

Solo con fines educativos e informativos. No constituye asesoría legal. Lea el Aviso Importante en el interior.

Publicado por Companioni-Castellanos, LLC, Coral Gables, Florida. Jose M. Companioni, Esq., es miembro de The Florida Bar.

Copyright © 2025–2026 Jose M. Companioni y Companioni-Castellanos, LLC. Todos los derechos reservados. Ninguna parte de esta publicación puede reproducirse, distribuirse ni transmitirse en ninguna forma ni por ningún medio sin la autorización previa y por escrito del autor.

Versión 1.0 (inglés): 20 de noviembre de 2025 · Versión 2.0: 24 de noviembre de 2026

Aviso Importante: Léalo Primero

Información educativa solamente

Esta guía se ofrece **solo con fines educativos e informativos**. No constituye asesoría legal, tributaria, financiera, de seguros ni inmobiliaria, y no sustituye el consejo de un profesional que conozca los hechos de su caso. Cada propiedad y cada transacción es diferente.

No existe relación abogado-cliente

Leer o descargar esta guía, visitar nuestro sitio web o comunicarse con nuestra oficina **no crea una relación abogado-cliente** con Jose M. Companioni, Esq. ni con Companioni-Castellanos, LLC. La relación abogado-cliente solo se establece mediante un contrato de servicios por escrito firmado por el cliente y la firma. Por favor, no envíe información confidencial ni urgente hasta que la firma le haya confirmado por escrito que puede representarlo (lo cual requiere verificar que no existan conflictos de interés).

Ley de la Florida; vigente a una fecha determinada

Esta guía trata la ley de la Florida y ciertas normas federales generales vigentes al **24 de noviembre de 2026**. Otros estados tienen reglas distintas. Las leyes, los reglamentos, las decisiones judiciales, las normas de seguros y los montos de impuestos cambian con frecuencia, y algunas reglas descritas aquí (incluida la enmienda constitucional de impuestos a la propiedad de 2026) todavía se están implementando mediante nuevas leyes o están siendo impugnadas en los tribunales. No se base en esta guía después de cambios posteriores en la ley. Consulte con la agencia correspondiente o con un profesional antes de actuar.

Los ejemplos son ilustraciones, no promesas

Los ejemplos, cifras y plazos de esta guía son ilustraciones generales. No son predicciones ni garantías del resultado de ningún asunto en particular.

Busque ayuda profesional

Antes de firmar un contrato, cerrar una compraventa o tomar una decisión de impuestos o de seguros, consulte con:

- Un abogado con licencia en la Florida para asuntos legales
- Un agente o corredor de bienes raíces con licencia para orientación sobre la transacción y el mercado
- Un contador público certificado (CPA) u otro profesional de impuestos calificado
- Un agente de seguros con licencia para decisiones de cobertura
- Un inspector de viviendas con licencia y, cuando sea necesario, un ingeniero o agrimensor con licencia, para el estado y los linderos de la propiedad

Sitios web externos

Los sitios web y agencias mencionados en esta guía se incluyen por conveniencia. Mencionarlos no implica un respaldo, y no somos responsables de su contenido.

Limitación de responsabilidad

El autor y el editor no asumen responsabilidad alguna por acciones tomadas o no tomadas con base en esta guía.

Traducción de cortesía

Esta versión en español es una traducción de cortesía de la versión en inglés. Si hubiera alguna diferencia entre ambas, prevalece la versión en inglés. Muchos documentos oficiales de una compraventa en la Florida están en inglés; por eso, esta guía incluye entre paréntesis los términos en inglés que usted verá en ellos.

Índice

Introducción

Cómo usar esta guía

Novedades de la versión 2.0

Términos fundamentales que debe conocer

Secciones principales

1. Asociaciones de propietarios (HOA) y de condominio
2. El reto del seguro de propiedad
3. Zonas de inundación, seguro de inundación y divulgación de inundaciones
4. Problemas de título y fraude inmobiliario
5. Compradores y vendedores extranjeros
6. Propiedades frente al agua y normas ambientales
7. Intercambios 1031
8. Sucesiones (probate), homestead y ventas de herencias
9. Impuestos a la propiedad después de comprar (nuevo)

Material de referencia

Referencia rápida: señales de alerta

Glosario

Recursos útiles

Mapa del comprador

Sobre el autor

Cómo Usar Esta Guía

Para quién es esta guía: para cualquier persona que compre, venda, herede o invierta en bienes raíces en la Florida y quiera entender las partes difíciles sin necesidad de ser abogado.

Cómo leerla

1. Comience con "Términos fundamentales que debe conocer".
2. Lea las secciones que correspondan a su situación.
3. Use el Glosario cuando encuentre una palabra que no conozca.
4. Revise la lista de Señales de Alerta antes de hacer una oferta y otra vez antes del cierre.

Etiquetas usadas en esta guía

SEÑAL DE ALERTA: una señal de advertencia. Vaya despacio y haga preguntas.

ACCIÓN: algo que usted debe hacer.

CONSEJO: un consejo práctico que puede ahorrarle tiempo o dinero.

IMPORTANTE: información esencial que no debe pasar por alto.

Una nota sobre la ayuda profesional

Esta guía le ayuda a entender los temas y a hacer buenas preguntas. **No sustituye** a un abogado de bienes raíces, a un agente o corredor con licencia, a un agente de seguros, a un profesional de impuestos ni a un inspector de viviendas.

Novedades de la versión 2.0

- **Impuestos a la propiedad:** los votantes de la Florida aprobaron la Enmienda 3 en noviembre de 2026. Las exenciones de homestead aumentan en 2027 y 2028, con un trato distinto para los residentes de mayor tiempo y los recién llegados (Sección 9).
- **Inspecciones de condominios:** reglas actualizadas sobre la inspección estructural obligatoria (milestone inspection) y nueva información sobre los estudios de reservas (Sección 1).
- **Inundaciones:** la divulgación de inundaciones que la ley exige al vendedor, el requisito de seguro de inundación de Citizens y las reglas correctas sobre el período de espera del seguro de inundación (Secciones 2 y 3).
- **Compradores extranjeros:** tasas de retención de FIRPTA corregidas, la ley de la Florida sobre propiedad extranjera (SB 264) y la situación actual de la regla de reporte de FinCEN (Sección 5).
- **Herencias:** explicación corregida de quién recibe un homestead en la Florida cuando fallece el dueño (Sección 8).
- **Fraude:** nuevas advertencias sobre fraude de transferencias bancarias y suplantación del vendedor (Sección 4).
- **Documentos de la asociación:** el plazo para cancelar la compra de un condominio de reventa ahora es de 7 días hábiles; se explican las reglas de las HOA (Sección 1).
- **Título, agrimensura y propiedades frente al agua:** excepciones del compromiso de título, agrimensuras (surveys) y autorización para usar tierras sumergidas (Secciones 4 y 6).

- **Mapa del comprador:** reorganizado alrededor de los momentos en que sus derechos tienen fecha límite.

Términos Fundamentales que Debe Conocer

Estos son los términos que toda persona involucrada en una compraventa en la Florida debe entender. Apréndalos antes de entrar en los temas específicos.

Términos de la transacción

Cierre (Closing): el paso final en que la propiedad pasa del vendedor al comprador. Se entrega el dinero, se firman los documentos y el comprador recibe las llaves.

Depósito en garantía (Escrow): un tercero neutral (por lo general una compañía de títulos o un abogado) guarda el dinero y los documentos hasta que se completa la venta.

Depósito de buena fe (Earnest Money Deposit o EMD): dinero que el comprador entrega con su oferta para demostrar que va en serio. El monto se negocia en el contrato y varía mucho.

Condiciones (Contingencies): requisitos que deben cumplirse para que la venta se realice, como el financiamiento, la inspección o la tasación. Son sus "cláusulas de salida", pero solo si cumple con los plazos del contrato.

Período de inspección o de diligencia debida (Inspection Period): el tiempo después de aceptada su oferta en que puede inspeccionar la propiedad y, según su contrato, cancelar. En la Florida suele ser de 10 a 15 días. Los plazos del contrato son estrictos.

Pago inicial (Down Payment): la parte del precio que usted paga de su bolsillo; el resto normalmente viene de un préstamo hipotecario.

Contrato de representación del comprador (Buyer-Broker Agreement): un acuerdo por escrito entre el comprador y su agente que explica qué hará el agente y cómo se le pagará. Desde 2024, los compradores que trabajan con agentes que usan el MLS generalmente firman uno antes de visitar viviendas.

Términos de dinero

Capital (Principal): la cantidad que pidió prestada, o la que todavía debe.

Interés (Interest): lo que el prestamista le cobra por prestarle dinero.

Tasa de porcentaje anual (APR): el costo anual de su préstamo, incluidos los intereses y ciertos cargos. Por lo general es más alta que la tasa de interés.

Seguro hipotecario privado (PMI): un seguro que se paga en la mayoría de los préstamos convencionales cuando el pago inicial es menor del 20%. Protege al prestamista, no a usted. (Los préstamos FHA tienen su propia versión, llamada MIP).

Costos de cierre (Closing Costs): cargos que se pagan en el cierre además del pago inicial. Con frecuencia, del 2% al 5% del precio.

Plusvalía o capital propio (Equity): la parte del valor de la vivienda que realmente le pertenece (el valor menos lo que debe).

Términos de la propiedad

Escritura (Deed): el documento legal que transfiere la propiedad.

Título (Title): la propiedad legal. Un "título limpio" (clear title) significa que nadie más tiene un reclamo pendiente sobre la propiedad.

Gravamen (Lien): un reclamo legal contra la propiedad, por lo general por una deuda impaga.

Agrimensura o plano de mensura (Survey): un plano que muestra los linderos de la propiedad, las construcciones y las servidumbres.

Servidumbre (Easement): el derecho legal de otra persona a usar parte de su propiedad, por ejemplo una compañía de servicios públicos.

Zonificación (Zoning): las reglas del gobierno local sobre cómo puede usarse una propiedad.

Términos de inspección y tasación

Inspección de la vivienda (Home Inspection): un profesional revisa la propiedad en busca de problemas. Hágala **antes** de que termine su período de inspección.

Tasación (Appraisal): la opinión profesional sobre el valor de la propiedad. Los prestamistas la exigen.

En el estado en que se encuentra (As-Is): la propiedad se vende en su condición actual y el vendedor no hará reparaciones. Por lo general, usted aún tiene derecho a inspeccionar y, en muchos contratos, a cancelar durante el período de inspección.

Términos de seguros

Seguro de vivienda (Homeowners o Hazard Insurance): cubre daños por incendio, robo, viento y otras causas indicadas en la póliza, pero **no inundaciones**. Los prestamistas lo exigen.

Deducible por huracán (Hurricane Deductible): la mayoría de las pólizas de vivienda en la Florida incluyen cobertura de viento, pero con un deducible separado y más alto para huracanes, a menudo un porcentaje del valor asegurado de la vivienda.

Seguro de inundación (Flood Insurance): una póliza separada para daños por inundación.

Seguro de título (Title Insurance): lo protege si después de la compra aparecen ciertos problemas con la titularidad.

Términos propios de la Florida

Exención de homestead (Homestead Exemption): una reducción del impuesto a la propiedad para su vivienda permanente. Reduce el **valor imponible** de la vivienda; cuánto ahorra depende de las tasas locales. Los montos cambian en 2027 y 2028 (vea la Sección 9).

Save Our Homes: un límite a cuánto puede aumentar cada año el valor tasado de un homestead. El límite se reinicia cuando la vivienda se vende.

Cuota extraordinaria (Special Assessment): un cobro adicional grande de una HOA o asociación de condominio, normalmente para reparaciones mayores.

Inspección estructural obligatoria y SIRS (Milestone Inspection y SIRS): inspecciones de seguridad estructural y estudios de reservas exigidos para muchos edificios de condominio de tres pisos o más (vea la Sección 1).

1. Asociaciones de Propietarios (HOA) y de Condominio

Qué es: cuando usted compra en muchos vecindarios o edificios de condominio de la Florida, se une a una comunidad con reglas compartidas, gastos compartidos y una junta directiva electa que toma decisiones.

Problemas comunes

- **Cuotas extraordinarias:** cobros grandes cuando se necesitan reparaciones mayores.
- **Aumento de las cuotas:** desde las leyes de seguridad de condominios posteriores a Surfside, muchos presupuestos de condominio han subido bastante, y en edificios antiguos son comunes aumentos muy por encima de la inflación.
- **Aplicación de las reglas:** disputas sobre alquileres, mascotas, estacionamiento, remodelaciones y multas.
- **Requisitos de aprobación:** algunas asociaciones deben aprobar a los compradores o inquilinos.

Leyes de seguridad de condominios de la Florida (después de Surfside)

> **IMPORTANTE:** Los edificios de condominio y de cooperativa de **tres pisos o más** deben tener una **inspección estructural obligatoria (milestone inspection)** hecha por un ingeniero o arquitecto con licencia cuando el edificio cumple **30 años**, y luego cada 10 años. El departamento de construcción local puede exigir la primera inspección a los **25 años** si las condiciones locales lo justifican, por ejemplo la cercanía al agua salada. Estas inspecciones con frecuencia revelan reparaciones costosas.

Estos edificios también deben tener un **Estudio de Reservas para la Integridad Estructural (Structural Integrity Reserve Study o SIRS)**: un estudio del techo, la estructura, los cimientos, la plomería, la electricidad y otros componentes clave, con un plan para ahorrar dinero para su reparación o reemplazo. Por lo general, las asociaciones ya no pueden votar para eliminar o reducir el ahorro para estos componentes. Desde el 1 de julio de 2025, la ley también permite algunas alternativas, como financiar las reservas mediante una cuota extraordinaria, un préstamo o una línea de crédito aprobados por los propietarios y, para presupuestos adoptados hasta 2028, una pausa temporal de hasta dos años para pagar reparaciones exigidas por una inspección estructural reciente. Como las reglas han cambiado varias veces desde 2022, pregunte a la asociación cómo está financiando hoy estos componentes su edificio.

Qué hacer

- **Acción:** Antes de quedar comprometido, obtenga la declaración, los estatutos, las reglas, el presupuesto actual, los estados financieros, las actas recientes de la junta, el informe de la inspección estructural y el SIRS.
- **Acción:** Pregunte por escrito: "¿Hay cuotas extraordinarias aprobadas, propuestas o en discusión?" y "¿Está la asociación involucrada en alguna demanda?"
- **Acción:** Pida un certificado de estado de cuenta (estoppel certificate), que normalmente solicita la compañía de títulos, para confirmar lo que se adeuda.
- **Acción:** Lea los documentos de inmediato. Su derecho a cancelar con base en ellos es breve (vea abajo).

Su derecho a cancelar con base en los documentos de la asociación

La ley de la Florida da a los compradores en comunidades con asociación un derecho breve a cancelar, que debe ejercerse **por escrito** y que está ligado a los documentos de la asociación. Las reglas varían según el tipo de comunidad:

Comunidad	Qué inicia el plazo	Cuánto tiempo tiene
Condominio (reventa)	Usted firmó el contrato **y** recibió **todos** los documentos que exige la ley (declaración, acta constitutiva, estatutos, reglas, presupuesto e informe financiero, hoja de preguntas frecuentes y, cuando correspondan, el resumen de la inspección estructural y el SIRS).	**7 días**, sin contar sábados, domingos ni días feriados oficiales (desde el 1 de julio de 2025). No se puede renunciar a este derecho. Termina con el cierre.
Cooperativa (reventa)	Se aplican reglas similares bajo la ley de cooperativas de la Florida (capítulo 719).	Revise el anexo de cooperativa de su contrato y confírmelo con su abogado.
Asociación de propietarios (HOA)	Si **no** recibió el **resumen de divulgación** (disclosure summary) de la HOA antes de firmar el contrato.	Hasta **3 días después** de recibirlo, o hasta el **cierre**, lo que ocurra primero.

- **Acción:** Anote la fecha en que recibió **cada** documento. Si falta algo, pídalo por escrito. En un condominio, el plazo no comienza hasta que usted tenga todo lo requerido.
- Estos derechos deben ejercerse **por escrito** y **a tiempo**. Una llamada o un mensaje de texto generalmente no basta. Si está pensando en cancelar, hable con un abogado antes de que venza el plazo.

> **IMPORTANTE:** Encontrar una señal de alerta **no** le da, por sí solo, el derecho a cancelar. Sus derechos provienen de la ley y de su contrato, y cada uno tiene su propio plazo y su propia forma de notificación. Si algo le preocupa, actúe **antes** de que venza el plazo y busque asesoría legal de inmediato.

Señales de alerta

- **Señal de alerta:** El SIRS muestra reparaciones grandes por venir, pero las reservas son bajas o no se están financiando.
- **Señal de alerta:** Las actas mencionan informes de ingeniería, "restauración de concreto" o préstamos que la asociación está considerando.
- **Señal de alerta:** Las cuotas parecen demasiado bajas para la edad y el tamaño del edificio (puede haber reparaciones postergadas).
- **Señal de alerta:** La asociación tarda o se niega a entregar documentos.

2. El Reto del Seguro de Propiedad

Qué es: el seguro de vivienda en la Florida es caro y, para algunas viviendas, difícil de conseguir. El mercado ha mejorado en algunas zonas desde 2023, pero los precios siguen variando mucho de una vivienda a otra y de una compañía a otra.

Problemas comunes

- Aumentos grandes de la prima al renovar.
- Compañías que no renuevan las pólizas.
- Viviendas que terminan aseguradas con Citizens Property Insurance Corporation, la aseguradora creada por el estado.
- Techos antiguos que provocan inspecciones, primas más altas o cobertura limitada.

Citizens Property Insurance

Citizens es con frecuencia la única opción, o la más económica, para una vivienda, sobre todo cerca de la costa; por eso, que el vendedor esté asegurado con Citizens **no es, por sí solo, una mala señal**. Pero vale la pena preguntar por qué. Además, Citizens ahora exige **seguro de inundación** a la mayoría de sus asegurados de vivienda, de forma gradual, de modo que **para 2027 casi todas las viviendas aseguradas por Citizens deberán tener cobertura de inundación**, incluso fuera de las zonas de alto riesgo. Las pólizas de dueños de unidades de condominio, las de inquilinos y las que excluyen el viento no están sujetas a ese requisito. Si piensa asegurar con Citizens, incluya también el seguro de inundación en su presupuesto.

Qué hacer

- **Acción:** Obtenga cotizaciones reales **durante su período de inspección**, antes de quedar comprometido, para viento, inundación y responsabilidad civil. Una cotización es solo el comienzo: pida al agente que confirme que la vivienda **califica** para la cobertura después de las inspecciones, en términos que usted pueda aceptar.
- **Acción:** Pregunte por escrito a su prestamista qué cobertura exige (montos, deducibles máximos, inundación). Asegúrese de que la póliza que piensa comprar cumpla esos requisitos.
- **Acción:** Antes del cierre, confirme que la póliza está **emitida y vigente** (bound) a partir de la fecha de cierre, y que su prestamista y la compañía de títulos tienen el comprobante (a menudo llamado binder o página de declaraciones).
- **Acción:** Pida una **inspección de mitigación de viento** (wind mitigation) y una **inspección de cuatro puntos** (techo, electricidad, plomería, calefacción y aire acondicionado). Las contraventanas, las ventanas de impacto y ciertas características del techo pueden dar descuentos.
- **Acción:** Compare precios de su póliza todos los años. Los precios varían mucho.
- **Acción:** Averigüe si programas estatales como My Safe Florida Home están aceptando solicitudes; los fondos van y vienen.

> **CONSEJO:** Pida al vendedor la página de declaraciones de su seguro y su informe de mitigación de viento. Muestran lo que paga el vendedor y qué créditos ya tiene la vivienda.

> **IMPORTANTE:** Cuando una tormenta con nombre amenaza la Florida, las aseguradoras generalmente **dejan de emitir pólizas nuevas** en la zona afectada hasta que pase (lo que se llama

"binding moratorium"). Si aún no tiene la cobertura emitida, su cierre puede retrasarse. Asegúrese con tiempo.

IMPORTANTE: Tenga cuidado con contratistas que le pidan "ceder" su reclamo de seguro. En la mayoría de las pólizas de vivienda emitidas desde 2023, la ley de la Florida ya no permite ceder a un contratista los beneficios del seguro después de un siniestro. Lea todo lo que un contratista le pida firmar después de una tormenta.

Señales de alerta

- **Señal de alerta:** Ninguna compañía, salvo Citizens, quiere cotizar la vivienda, y usted no sabe por qué.
- **Señal de alerta:** Un techo de 15 años o más, o con daños visibles.
- **Señal de alerta:** Varios reclamos de seguro anteriores sobre la propiedad.

3. Zonas de Inundación, Seguro de Inundación y Divulgación de Inundaciones

Qué es: gran parte de la Florida puede inundarse, y muchas inundaciones ocurren **fuera** de las zonas de alto riesgo. Los daños por inundación **no** están cubiertos por el seguro de vivienda normal.

Zonas de inundación (versión simplificada)

- **Zona X:** riesgo bajo a moderado. Por lo general su prestamista no exigirá seguro de inundación, aunque se recomienda de todos modos. **Pero estar en Zona X no es una exención:** si la vivienda se asegurará con Citizens, las reglas propias de Citizens pueden exigir cobertura de inundación de todos modos (Sección 2).
- **Zonas A, AE, AH, AO:** alto riesgo. El seguro es **obligatorio** si tiene una hipoteca respaldada por el gobierno federal.
- **Zonas V, VE:** el riesgo más alto (oleaje costero). El seguro es obligatorio con hipoteca y por lo general es caro.

La divulgación de inundaciones que la ley exige al vendedor

> **IMPORTANTE:** Quien vende una propiedad residencial debe entregar al comprador una **divulgación de inundaciones** (flood disclosure) por escrito, al firmar el contrato o antes (sección 689.302 de los Estatutos de la Florida). Desde el 1 de octubre de 2025, el formulario pregunta si el vendedor sabe de inundaciones que **dañaron la propiedad mientras era dueño**, si **presentó un reclamo al seguro de inundación** y si **recibió ayuda** de cualquier fuente por daños de inundación. Léala con cuidado y haga preguntas si alguna respuesta es "sí".

Qué hacer

- **Acción:** Busque la propiedad en el sitio de mapas de inundación de FEMA, **msc.fema.gov**, y pida a su agente de seguros que confirme la zona.
- **Acción:** Pregunte al vendedor si existe un **certificado de elevación** (elevation certificate). Puede reducir la prima del seguro de inundación.
- **Acción:** Obtenga una cotización de seguro de inundación durante su período de inspección, incluso en Zona X.

> **IMPORTANTE:** Una póliza nueva del programa federal de seguro de inundación (NFIP) normalmente tiene un **período de espera de 30 días** antes de entrar en vigor; no puede esperar a que se acerque una tormenta. **Excepción:** cuando el seguro de inundación se compra en relación con un nuevo préstamo hipotecario al cierre, por lo general no hay período de espera. Esa excepción **no** ayuda a quien compra al contado. Las pólizas privadas de inundación tienen sus propias reglas. Antes del cierre, pida a su agente que le confirme **por escrito** la fecha en que comienza su cobertura de inundación.

Señales de alerta

- **Señal de alerta:** La divulgación muestra inundaciones, reclamos o ayudas anteriores.
- **Señal de alerta:** El vendedor es impreciso sobre el historial de inundaciones, o los vecinos mencionan inundaciones.

- **Señal de alerta:** Manchas de agua, paneles de yeso nuevos cerca del piso o un fuerte olor a humedad.

4. Problemas de Título y Fraude Inmobiliario

Qué es: asegurarse de que quien vende sea realmente el dueño, tenga derecho a vender y que usted reciba la propiedad libre de reclamos inesperados.

Problemas comunes

- **Gravámenes:** hipotecas, impuestos, sentencias, cuotas de la asociación o reclamos de contratistas sin pagar (en la Florida se llaman **gravámenes de construcción**, construction liens).
- **Permisos abiertos y violaciones de código:** obras hechas sin permiso, o permisos que nunca se cerraron. Son asuntos del gobierno local que pueden convertirse en gravámenes o impedir reparaciones y seguros.
- **Propiedades vendidas por impuestos (tax deed):** las viviendas vendidas por el condado por impuestos impagos pueden tener problemas de título que requieren un juicio (una acción de "quiet title") para resolverse.
- **Herederos o dueños ausentes:** frecuente en propiedades heredadas (vea la Sección 8).

Fraude inmobiliario

> **IMPORTANTE:** **Fraude de transferencias bancarias:** los delincuentes envían correos falsos que parecen venir de su compañía de títulos, su abogado o su agente, con instrucciones de transferencia "nuevas". **Nunca transfiera dinero basándose solo en instrucciones recibidas por correo electrónico.** Llame a la compañía de títulos a un número que usted ya conozca (no el que aparece en el correo) y confirme antes de enviar cualquier dinero.

Suplantación del vendedor: los delincuentes se hacen pasar por dueños de una propiedad, por lo general un terreno baldío o una vivienda cuyo dueño vive lejos, e intentan "venderla". Las compañías de títulos verifican la identidad, pero usted puede ayudar: desconfíe de vendedores que se niegan a reunirse, quieren una venta rápida al contado por debajo del mercado o solo se comunican por texto o correo. Los propietarios pueden inscribirse en el servicio de alerta de fraude de propiedad de su condado (donde exista) para recibir aviso cuando se registren documentos a su nombre.

Qué hacer

- **Acción:** Compre siempre una **póliza de seguro de título para el propietario** (owner's title insurance).
- **Acción:** Lea el **compromiso de título** (title commitment) en cuanto lo reciba. Contiene las "**excepciones**": asuntos que la póliza **no** cubrirá, como servidumbres registradas, restricciones y convenios de la HOA. Pida a su abogado o agente de títulos que le explique lo que no entienda.
- **Acción:** Obtenga una **agrimensura actualizada** (survey). Muestra los linderos, las cercas, piscinas o ampliaciones que invaden una línea de propiedad (invasiones o encroachments) y las servidumbres. Sin ella, los problemas de linderos por lo general quedan excluidos de su póliza de título.
- **Acción:** Pida una **búsqueda de gravámenes municipales** (municipal lien search) para detectar permisos abiertos, violaciones de código y saldos de servicios públicos. Por lo general **no** están cubiertos por el seguro de título, así que deben corregirse, pagarse o negociarse antes del cierre.
- **Acción:** Su contrato le da un plazo para **objetar por escrito** los problemas de título y de agrimensura. Conozca esa fecha y cúmplala.

- **Acción:** Asegúrese de que todos los gravámenes se paguen o resuelvan en el cierre.

Señales de alerta

- **Señal de alerta:** Gravámenes o sentencias en la búsqueda de título que el vendedor no puede explicar.
- **Señal de alerta:** Permisos abiertos o ampliaciones sin permiso.
- **Señal de alerta:** Una venta por impuestos (tax deed) en el historial reciente de la propiedad.
- **Señal de alerta:** Cambios de último minuto en las instrucciones de transferencia.

5. Compradores y Vendedores Extranjeros

Qué es: reglas federales y de la Florida que pueden aplicarse cuando el comprador o el vendedor no es ciudadano estadounidense, o tiene vínculos con ciertos países extranjeros. Surgen dos preguntas distintas, en dos momentos distintos:

- **Antes de firmar:** ¿puede este comprador adquirir esta propiedad según la ley SB 264 de la Florida?
- **Antes del cierre:** ¿debe el comprador retener impuestos del dinero que recibe el vendedor según la ley federal FIRPTA?

Ley de la Florida sobre propiedad extranjera (SB 264)

Desde el 1 de julio de 2023, la ley de la Florida (capítulo 692 de los Estatutos de la Florida) limita la compra de bienes raíces en la Florida por ciertas personas y empresas vinculadas a "países extranjeros de preocupación", que la ley enumera como **la República Popular China, la Federación de Rusia, la República Islámica de Irán, la República Popular Democrática de Corea, la República de Cuba, el régimen venezolano de Nicolás Maduro y la República Árabe Siria** (en las palabras de la ley, traducidas).

> **IMPORTANTE:** **La mención de Venezuela es incierta.** Todos los demás países de la lista aparecen con su nombre oficial. Venezuela no: la ley se refiere al "régimen venezolano de Nicolás Maduro", no a la República Bolivariana de Venezuela. En 2019, Estados Unidos reconoció al líder opositor Juan Guaidó como presidente interino de Venezuela y consideró ilegítimo al gobierno de Maduro, y Maduro no está en el poder desde enero de 2026. En marzo de 2026, Estados Unidos informó a un tribunal federal que reconoce al gobierno encabezado por Delcy Rodríguez. Además, las restricciones de la ley dependen de conceptos como estar "domiciliado en" un país de preocupación, lo cual es difícil de aplicar a un régimen en lugar de a un país. Por eso no está claro si los límites de compra y los requisitos de registro se aplican hoy a través de esta mención, ni a quién, incluidos ciudadanos, residentes y empresas venezolanos. Ningún tribunal ha resuelto esta cuestión. Por ejemplo, considere a una persona nacida en Venezuela que renunció a la ciudadanía venezolana por la de otro país. Que esa persona esté cubierta puede depender de dónde está domiciliada y de cómo se interprete la referencia de la ley al régimen de Maduro. Cualquier persona con vínculos con Venezuela debe buscar asesoría legal antes de firmar un contrato.

- **China:** las personas domiciliadas en China y ciertas entidades chinas, por lo general, no pueden comprar **ningún** bien raíz en la Florida. La excepción limitada se describe más abajo.
- **Todos los países de la lista:** los "mandantes extranjeros" (foreign principals) no pueden ser dueños ni adquirir **terrenos agrícolas**, ni bienes raíces **en una instalación militar o instalación de infraestructura crítica, o dentro de 10 millas de ellas** (la ley incluye, entre otros, aeropuertos, puertos marítimos, plantas eléctricas, refinerías y plantas de tratamiento de agua). En el sur de la Florida, donde los aeropuertos y puertos están cerca de muchos vecindarios, estas zonas pueden abarcar áreas extensas.
- **Excepción por visa o asilo:** un mandante extranjero que sea persona física puede comprar **una sola propiedad residencial de hasta 2 acres**, a su propio nombre, si no está en una instalación militar ni dentro de 5 millas de ella, y si la persona tiene una visa estadounidense vigente que **no se limite a viajes de turismo**, o documentación oficial de asilo. Esta excepción se aplica a la regla de China y a las zonas de 10 millas. **No** se aplica a los terrenos agrícolas. Tenga en cuenta que el límite de 5 millas de la excepción se refiere solo a **instalaciones militares** (según la definición legal,

de al menos 10 acres contiguos bajo la jurisdicción del Departamento de Defensa), no a aeropuertos, puertos ni otra infraestructura crítica. El Departamento de Comercio de la Florida ofrece una búsqueda por dirección en línea para verificar la distancia de una propiedad a los sitios cubiertos.

- **Estatus de Protección Temporal (TPS):** el TPS no es una visa ni asilo, por lo que no está claro si una persona con TPS puede usar esta excepción. Ningún tribunal ha resuelto la cuestión.
- **Herencia:** un mandante extranjero que adquiera una propiedad cubierta por herencia, ejecución hipotecaria o cobro de deudas, por lo general, debe **venderla o desprenderse de ella dentro de 3 años**.
- **Registro:** los mandantes extranjeros que eran dueños de propiedades cubiertas antes del 1 de julio de 2023 debían registrarlas ante el estado en plazos que ya vencieron (31 de diciembre de 2023 para la regla de China y las zonas de 10 millas; 1 de enero de 2024 para terrenos agrícolas). Las propiedades compradas después bajo la excepción por visa o asilo deben registrarse dentro de **30 días**. El registro tardío conlleva una multa civil de **$1,000 por día**.
- **Las infracciones** pueden llevar a la pérdida de la propiedad a favor del estado (decomiso) y a sanciones penales para el comprador y, si sabía de la infracción, para el vendedor.
- Una persona que es ciudadana estadounidense o residente permanente legal no es "mandante extranjero" solo por el lugar donde vive.
- **Domicilio, no ciudadanía ni lugar de nacimiento:** para las personas físicas, la ley depende de dónde está **domiciliada** la persona, no de dónde nació ni de qué ciudadanía tiene. Según la ley de la Florida, el domicilio es el lugar donde una persona ha establecido su hogar permanente y tiene la intención de permanecer, y una persona solo puede tener un domicilio a la vez. Una persona con ciudadanía de un país de la lista pero domiciliada en la Florida, o en un país que no está en la lista, por lo general no es "mandante extranjero" por ese motivo. El domicilio depende de los hechos y puede ser objeto de disputa.
- **Empresas:** una empresa constituida según las leyes de un país de la lista, o con su sede principal de negocios allí, es un mandante extranjero. También lo es una empresa formada para ser dueña de bienes raíces en la Florida en la que un mandante extranjero tenga una participación de control. Por lo general, se exceptúan las pequeñas participaciones pasivas en acciones que cotizan en bolsa.

Que la ley se aplique o no depende de hechos como el **domicilio** del comprador (dónde vive de forma permanente), quién es dueño o controla una **empresa** compradora, y el **tipo y la ubicación** de la propiedad. Si un terreno se considera "agrícola" o si está lo bastante cerca de una instalación militar o de infraestructura cubierta son **cuestiones legales** que dependen de clasificaciones oficiales del terreno y de las reglas aplicables a la transacción. No se pueden determinar mirando un anuncio o recorriendo el vecindario. En noviembre de 2025, la Corte de Apelaciones Federal del Undécimo Circuito confirmó partes clave de la ley.

> **IMPORTANTE:** **Todo comprador** de bienes raíces en la Florida, de cualquier nacionalidad, firma al cierre una declaración jurada (affidavit) de que cumple con la ley. Firmar esa declaración **no** es lo mismo que verificar si la ley le aplica. Cualquier persona con ciudadanía, domicilio o vínculos comerciales con uno de esos países, lo que incluye a muchos compradores del sur de la Florida con vínculos con Cuba y Venezuela, debe buscar asesoría legal **antes de firmar un contrato**.

FIRPTA (cuando el vendedor es una "persona extranjera")

Según la Ley de Impuestos sobre Inversiones Extranjeras en Bienes Inmuebles (FIRPTA), cuando una "**persona extranjera**" vende bienes raíces en Estados Unidos, el **comprador** generalmente debe retener una parte del monto realizado (por lo general, el precio de venta) y enviarla al IRS. Si no se hace la retención exigida, el IRS puede reclamársela al comprador.

> **IMPORTANTE:** "Persona extranjera" es una condición **tributaria federal**, no una cuestión de ciudadanía. Un vendedor que no es ciudadano estadounidense puede ser residente fiscal de Estados Unidos (por ejemplo, quien tiene tarjeta de residencia) y por lo tanto **no** ser persona extranjera. Una empresa estadounidense por lo general tampoco lo es. Lo que cuenta es la condición tributaria del vendedor, no su nacionalidad.

Las tasas generales, en forma simplificada:

Monto realizado y uso del comprador	Tasa general de retención
$300,000 o menos, **y** el comprador usará la vivienda como residencia*	0%
Más de $300,000 hasta $1,000,000, **y** el comprador usará la vivienda como residencia*	10%
Más de $1,000,000, **o** el comprador no la usará como residencia*	15%

*"Residencia" tiene un significado federal específico: en general, que el comprador o su familia tengan planes concretos de vivir en la propiedad al menos la mitad de los días en que se use durante cada uno de los primeros dos años después de la compra. Pueden aplicarse otras excepciones y reducciones aprobadas por el IRS. Para las tasas del 0% y del 10%, por lo general el comprador debe ser una persona física. Esta tabla es un resumen simplificado, no asesoría tributaria.

En la práctica, el agente de cierre normalmente pide al vendedor una declaración jurada sobre su condición tributaria antes del cierre. La retención es un pago anticipado, no necesariamente el impuesto final; el vendedor puede recuperar parte de ella o solicitar al IRS por adelantado una reducción. Como la obligación de retener recae generalmente en el comprador, tanto compradores como vendedores deben consultar con un profesional de impuestos y con el agente de cierre con anticipación, **antes de que se desembolse el dinero**.

Regla de reporte de FinCEN

Una regla federal exigía reportar a la Red de Control de Delitos Financieros del Departamento del Tesoro (FinCEN) ciertas **compras de viviendas al contado hechas por empresas y fideicomisos**, a partir del 1 de marzo de 2026. El 19 de marzo de 2026, un tribunal federal de Texas **anuló** la regla, y el gobierno apeló. Por ahora no hay que presentar ningún reporte, pero la regla podría volver. Aparte de esto, en 2025 se eliminó el requisito federal de reportar los "beneficiarios reales" (beneficial ownership) para la mayoría de las empresas formadas en Estados Unidos.

Qué hacer

- **Acción:** Compradores extranjeros, y compradores con vínculos con uno de esos países: hablen con un abogado de bienes raíces **antes** de firmar un contrato.

- **Acción:** Vendedores extranjeros, y quienes les compran: hablen sobre FIRPTA con un profesional de impuestos y con el agente de cierre **con bastante anticipación** al cierre.

6. Propiedades Frente al Agua y Normas Ambientales

Qué es: reglas especiales para propiedades en el océano, la bahía, ríos, lagos o canales.

Ideas clave

- **Derechos ribereños (riparian rights):** los derechos del dueño de una propiedad frente al agua, como el acceso al agua, construir un muelle (con permisos) y, en algunos casos, una vista razonable del agua.
- **Lindero con el agua:** en aguas con marea (océano, bahía, canales con marea), el lindero legal generalmente es la **línea media de pleamar** (mean high water line). En lagos y ríos sin marea, generalmente es la **línea ordinaria de aguas altas** (ordinary high water line). El terreno por debajo de esa línea por lo general pertenece al estado.
- **Permisos:** los muelles, rompeolas (seawalls), elevadores de botes y dragados pueden requerir permisos del Departamento de Protección Ambiental de la Florida (DEP), del Cuerpo de Ingenieros del Ejército de EE. UU. y del condado (en Miami-Dade, la División de Gestión de Recursos Ambientales, DERM).
- **Línea de Control de Construcción Costera (CCCL):** cerca de la playa, construir o hacer reparaciones mayores requiere permisos estatales especiales.

Problemas comunes

- Muelles o rompeolas sin permiso, que pueden ser costosos de legalizar o de retirar.
- Rompeolas deteriorados que necesitan reemplazo.
- Humedales en la propiedad que limitan dónde se puede construir.

Qué hacer

- **Acción:** Antes de comprar, verifique si los muelles, rompeolas y elevadores tienen permiso, y si los permisos siguen siendo válidos para lo que realmente está construido.
- **Acción:** Si un muelle u otra estructura se extiende sobre **tierras sumergidas del estado**, pregunte si tiene la **autorización estatal para usar esas tierras** (de la Junta de Fideicomisarios del Fondo Fiduciario de Mejoras Internas, a través del DEP). Eso es distinto de un permiso de construcción.
- **Acción:** ¿Piensa agregar o ampliar un muelle, elevador o rompeolas? Un permiso anterior no autoriza obras **nuevas**. Consulte con las agencias de permisos **antes** de comprometerse.
- **Acción:** Haga inspeccionar el rompeolas y prevea en su presupuesto los estudios ambientales y permisos.

> **IMPORTANTE:** Tener título limpio sobre el terreno **no** responde si usted puede usar las tierras sumergidas ni construir lo que desea. El seguro de título generalmente no cubre estas cuestiones de permisos.

7. Intercambios 1031

Qué es: una manera de vender bienes raíces que se tienen como inversión o para un negocio y comprar otros bienes raíces de inversión o de negocio **sin pagar de inmediato el impuesto sobre la ganancia de capital**. Su vivienda personal **no** califica.

Los plazos críticos

- **45 días:** debe identificar las propiedades de reemplazo dentro de los 45 días después de transferir la propiedad que vendió. Por lo general, la identificación debe hacerse **por escrito, firmada por usted y enviada o entregada** antes del plazo a una parte autorizada que intervenga en el intercambio, como el intermediario calificado. Una lista guardada en sus propios archivos no basta.
- **180 días:** debe cerrar la compra de la propiedad de reemplazo dentro de los 180 días después de la venta, **o antes de la fecha de vencimiento de su declaración de impuestos de ese año (incluidas las prórrogas), lo que ocurra primero**.

> **IMPORTANTE:** Estos plazos son estrictos. Incumplir uno, aunque sea por un día, generalmente significa que el intercambio fracasa y se debe pagar el impuesto.

Qué hacer

- **Acción:** Planifique con tiempo. Hable con su contador y contrate a un **intermediario calificado** (qualified intermediary) antes de cerrar la venta.
- **Acción:** Nunca reciba usted mismo el dinero de la venta. El intermediario calificado debe guardarlo, o el intercambio puede fracasar.
- **Acción:** Obtenga asesoría tributaria profesional; las reglas son detalladas.

8. Sucesiones (Probate), Homestead y Ventas de Herencias

Qué es: lo que sucede con una vivienda cuando el dueño fallece, y por qué comprar una propiedad de una herencia requiere cuidado adicional. Esta sección explica solo reglas generales; quién es realmente dueño de una vivienda heredada depende de hechos que debe revisar un abogado.

Lo que el dueño puede dejar en su testamento

La Constitución de la Florida protege al cónyuge y a los hijos menores de edad del dueño de una vivienda:

- Si el dueño deja un **hijo menor de edad**, por lo general el homestead **no puede dejarse por testamento en absoluto**, ni siquiera al cónyuge ni al hijo. Pasa según las reglas de la parte siguiente.
- Si el dueño deja **cónyuge pero ningún hijo menor**, puede dejar el homestead **solo al cónyuge**. Un testamento que lo deje a otra persona no se cumple en ese punto.
- Si el dueño **no deja cónyuge ni hijos menores**, puede dejar el homestead a quien desee.

El cónyuge puede renunciar a estos derechos por escrito, por ejemplo en un acuerdo prenupcial o posnupcial o en una escritura debidamente firmada.

Qué pasa si no hay testamento, o si el testamento no puede cumplirse

Si el dueño murió sin testamento, o dejó el homestead de una forma que la Constitución no permite, la ley de la Florida decide quién lo recibe. En general:

Quién sobrevive al dueño	Resultado general
Cónyuge y descendientes (hijos, nietos)	El cónyuge recibe un **usufructo vitalicio** (life estate): el derecho a usar la vivienda de por vida. Los descendientes reciben el **derecho remanente** (remainder): se convierten en dueños plenos solo cuando fallece el cónyuge. **O bien**, el cónyuge puede **elegir** recibir ahora una mitad de la propiedad, y los descendientes son dueños de la otra mitad desde ahora (vea abajo).
Cónyuge sin descendientes	Por lo general, el cónyuge recibe la vivienda.
Descendientes sin cónyuge	Los descendientes reciben la vivienda.

> **IMPORTANTE:** La elección del cónyuge sobreviviente de recibir la mitad de la propiedad generalmente debe hacerse **dentro de los 6 meses siguientes al fallecimiento**, mediante un aviso que se registra, y ese plazo normalmente no puede extenderse. Esa decisión cambia **quién es dueño de la vivienda** y, por lo tanto, **quién debe firmar** para venderla.

Estas reglas **no** se aplican a una vivienda que la pareja tenía en común como **propiedad conyugal por la totalidad** (tenancy by the entirety) o como **copropiedad con derecho de supervivencia** (joint tenancy with right of survivorship). Esa vivienda generalmente pasa directamente al copropietario sobreviviente.

El proceso sucesorio en breve

- **Administración sumaria (summary administration):** un proceso judicial más corto, generalmente disponible cuando el patrimonio (sin contar bienes exentos como el homestead) vale $75,000 o menos, o cuando la persona falleció hace más de dos años.
- **Administración formal (formal administration):** el proceso completo, con un **representante personal** (personal representative) nombrado por el tribunal; es el término de la Florida para el albacea.
- Un homestead protegido generalmente pasa directamente a quienes tienen derecho a él, **fuera** del patrimonio sucesorio ordinario. Normalmente se necesita una orden judicial que determine su condición de homestead antes de que una compañía de títulos asegure una venta posterior, pero esa orden identifica a los dueños; **no** es una autorización para vender. Por lo general, deben firmar los nuevos dueños.
- Para una propiedad que **sí** forma parte del patrimonio sucesorio, ser nombrado representante personal no da, por sí solo, la facultad de vender. Esa facultad generalmente proviene del testamento o de una orden judicial.

Si va a comprar una propiedad de una herencia

- Espere un proceso más largo. Las fechas de cierre a menudo dependen de órdenes judiciales.
- Quién tiene autoridad para vender depende de cómo pasó la propiedad, qué órdenes judiciales existen y si el cónyuge hizo una elección. Antes de comprometerse con una fecha de cierre, su abogado y la **aseguradora de título** deben confirmar **qué firmas y qué órdenes judiciales** se necesitarán para que la compañía de títulos asegure su compra.
- Obtenga una póliza de seguro de título para el propietario. Es aún más importante en las ventas de herencias.

9. Impuestos a la Propiedad Después de Comprar (Nuevo)

Qué es: su factura de impuestos a la propiedad después de comprar puede ser muy distinta de la del vendedor. Además, las reglas de la Florida están cambiando por la Enmienda 3, que los votantes aprobaron el 3 de noviembre de 2026.

Dos cosas distintas: el prorrateo al cierre y su primera factura completa

- **En el cierre:** en la Florida los impuestos a la propiedad se pagan al final del año (la factura de un año llega en noviembre de ese año). En el cierre, los impuestos de ese año normalmente se **prorratean** entre vendedor y comprador según los días que cada uno es dueño. La factura de ese año todavía se basa en la tasación y las exenciones **del vendedor**.
- **El siguiente 1 de enero:** después de una venta, el tasador de propiedades (Property Appraiser) generalmente **vuelve a tasar** la vivienda a su valor de mercado al 1 de enero del año siguiente, eliminando los ahorros de Save Our Homes del vendedor. Su **primera factura basada en su propia titularidad** normalmente llega en noviembre del año **siguiente** a su compra.

Save Our Homes limita cuánto puede aumentar cada año el valor tasado de un homestead (3% o la inflación, lo que sea menor). Un vendedor que fue dueño por muchos años puede pagar mucho menos de lo que pagará usted.

Portabilidad: los propietarios de la Florida que venden un homestead y compran otro con frecuencia pueden transferir parte de sus ahorros de Save Our Homes (hasta $500,000 del beneficio) a la nueva vivienda, si lo solicitan dentro del plazo permitido.

Cómo funcionan las exenciones de homestead con la Enmienda 3

> **IMPORTANTE:** Los montos siguientes provienen de la Enmienda 3 tal como la aprobaron los votantes. La Legislatura todavía debe aprobar leyes para ponerla en práctica, los montos posteriores a 2028 se ajustarán por inflación, y partes de la enmienda podrían impugnarse en los tribunales. Considere estas cifras **sujetas a cambio** y confírmelas con el tasador de propiedades de su condado antes de basarse en ellas.

Un homestead recibe **dos exenciones distintas**, que se aplican a **dos partes distintas** de la factura de impuestos:

Año fiscal	Impuestos escolares: exención	Todos los demás impuestos (no escolares): exención total
2026 (antes de la Enmienda 3)	$25,000	Aproximadamente $51,411
2027	$25,000	$150,000
2028	$25,000	$250,000
2029 en adelante	$25,000	$250,000, ajustado por inflación

El monto no escolar es la exención **total** para los impuestos no escolares. **No** se suma a los $25,000.

Dos tratos distintos: residentes de mayor tiempo y recién llegados

- **Quienes eran residentes de la Florida al 31 de diciembre de 2026** reciben la exención no escolar mayor a partir de 2027. Esto aplica tanto si ya eran dueños de una vivienda como si compran una más adelante.
- **Quienes se convierten en residentes de la Florida después del 31 de diciembre de 2026** reciben primero una **exención menor** (generalmente $25,000 para impuestos escolares y $50,000 para impuestos no escolares, ajustados por inflación). Después de tener la exención de homestead durante **cuatro años**, la exención mayor comienza el 1 de enero de su **quinto año**, en la medida en que la Constitución lo permita.

Los años se cuentan por **años de tener la exención de homestead**, no por años desde la mudanza a la Florida. Un recién llegado que se muda en 2027 pero recibe la exención por primera vez en 2028 empieza a contar en 2028 (vea la ilustración más abajo).

Una ilustración hipotética

> **IMPORTANTE:** Este es un **ejemplo inventado** para mostrar cómo encajan las piezas. Usa números redondos y tasas de impuestos inventados. **No** es un cálculo de los impuestos de nadie; los resultados reales dependen de su condado, del valor tasado de su propiedad, de las leyes que implementen la Enmienda 3 y de los ajustes por inflación.

Dos compradores compran cada uno una vivienda idéntica en **junio de 2027**. Supongamos que el tasador valora cada vivienda en **$400,000** al 1 de enero de 2028, y supongamos tasas inventadas de **$6 por cada $1,000** de valor para impuestos escolares y **$12 por cada $1,000** para todos los demás impuestos.

- **Ana** vive en la Florida desde 2015 (era residente antes del 31 de diciembre de 2026).
- **Benito** se mudó a la Florida en marzo de 2027 (es recién llegado).

En 2027, ninguno paga una factura basada en su propia titularidad. Cada uno paga una parte prorrateada de la factura de 2027 en el cierre o después, con base en la tasación del vendedor.

En 2028, cada uno es dueño y vive en la vivienda el 1 de enero y solicita el homestead antes del 1 de marzo:

2028 (hipotético)	Ana (residente antes del 31/12/2026)	Benito (recién llegado)
Valor imponible escolar	$400,000 − $25,000 = $375,000	$400,000 − $25,000 = $375,000
Impuestos escolares ($6 por $1,000)	$2,250	$2,250
Valor imponible no escolar	$400,000 − $250,000 = $150,000	$400,000 − $50,000 = $350,000
Impuestos no escolares ($12 por $1,000)	$1,800	$4,200
Total (sin otros cargos)	$4,050	$6,450

Cómo se cuentan los años de Benito: 2028 es su primer año con la exención; luego 2029, 2030 y 2031. El 1 de enero de **2032** (su quinto año) pasaría a tener derecho a la exención mayor, por el monto que corresponda en ese momento.

Muchas facturas también incluyen **cargos no basados en el valor** (non-ad valorem assessments), como la recolección de basura o cargos de distritos especiales. Las exenciones de homestead no reducen esos cargos.

Propiedades de inversión y segundas viviendas

La Enmienda 3 también reduce del 10% al 5% el límite anual de aumento de la tasación para propiedades que no son homestead, como alquileres, segundas viviendas y propiedades comerciales, en cuanto a los impuestos no escolares, a partir del año fiscal 2027. Para los impuestos escolares sigue aplicándose el límite del 10%. Estas propiedades no reciben la exención de homestead.

Cómo solicitar el homestead

- Debe **ser dueño de la vivienda y tenerla como su residencia permanente al 1 de enero** del año fiscal.
- Presente la solicitud ante el tasador de propiedades de su condado a más tardar el **1 de marzo** de ese año. La mayoría de los condados aceptan solicitudes por internet.

Referencia Rápida: Señales de Alerta al Comprar

Una señal de alerta es un motivo para hacer preguntas y buscar asesoría, **no** por sí sola un derecho a cancelar. Sus derechos provienen de su contrato y de la ley de la Florida, y tienen plazos.

Condominio y HOA

- **Señal de alerta:** El estudio de reservas (SIRS) muestra reparaciones grandes, pero las reservas son bajas o no están financiadas.
- **Señal de alerta:** Cuotas extraordinarias aprobadas, propuestas o en discusión.
- **Señal de alerta:** Demandas, préstamos o informes de ingeniería de la asociación mencionados en las actas.
- **Señal de alerta:** Documentos no entregados o entregados tarde.

Seguros

- **Señal de alerta:** Solo Citizens quiere cotizar, y nadie sabe explicar por qué.
- **Señal de alerta:** Techo antiguo o dañado.
- **Señal de alerta:** Varios reclamos de seguro anteriores.

Inundaciones

- **Señal de alerta:** Zona A, AE o V.
- **Señal de alerta:** La divulgación de inundaciones muestra inundaciones, reclamos o ayudas anteriores.
- **Señal de alerta:** Vendedor impreciso sobre inundaciones; vecinos que las mencionan.
- **Señal de alerta:** Planea asegurar con Citizens pero no ha presupuestado seguro de inundación, aun en Zona X.

Título y fraude

- **Señal de alerta:** Gravámenes o sentencias sin explicación.
- **Señal de alerta:** Excepciones del compromiso de título que usted no entiende.
- **Señal de alerta:** Permisos abiertos o ampliaciones sin permiso.
- **Señal de alerta:** Una venta por impuestos (tax deed) en el historial reciente.
- **Señal de alerta:** Instrucciones de transferencia que cambian, o un vendedor que no quiere reunirse ni hablar por teléfono.

Propiedad extranjera

- **Señal de alerta:** El comprador tiene ciudadanía, domicilio o vínculos comerciales con un "país extranjero de preocupación" (Sección 5).

Propiedades frente al agua

- **Señal de alerta:** Muelle o rompeolas sin permiso, o sobre tierras sumergidas sin autorización estatal.
- **Señal de alerta:** Rompeolas deteriorado.
- **Señal de alerta:** Humedales en la propiedad.

Impuestos

- **Señal de alerta:** Hacer el presupuesto con la factura del vendedor en lugar de su propio cálculo.

Generales

- **Señal de alerta:** Presión para saltarse la inspección.
- **Señal de alerta:** Precio muy por debajo del mercado con presión para cerrar rápido.
- **Señal de alerta:** El vendedor se niega a entregar documentos.

Glosario

Cada término aparece en español, con el término en inglés entre paréntesis tal como lo verá en los documentos.

Agrimensura (Survey): un plano profesional de los linderos y las construcciones de una propiedad.

Amortización: pagar un préstamo con el tiempo mediante pagos periódicos.

Asociación de propietarios (HOA): la organización que hace cumplir las reglas y mantiene las áreas comunes de una comunidad.

Búsqueda de gravámenes municipales (Municipal Lien Search): una búsqueda de permisos abiertos, violaciones de código y cargos impagos de servicios públicos o del gobierno sobre una propiedad.

Certificado de elevación (Elevation Certificate): un documento que muestra la elevación de una edificación en comparación con los niveles de inundación esperados; puede afectar la prima del seguro de inundación.

Certificado de estado de cuenta (Estoppel Certificate): una constancia de la HOA o asociación de condominio de lo que se adeuda sobre una unidad, incluidas las cuotas.

Cierre (Closing): el paso final en que se transfiere la propiedad y se entrega el dinero.

Citizens Property Insurance Corporation: la aseguradora creada por el estado de la Florida para propietarios que no consiguen una cobertura privada comparable.

Comprobante provisional de cobertura (Binder): prueba temporal por escrito de que una póliza de seguro está vigente hasta que se emita la póliza completa.

Compromiso de título (Title Commitment): la promesa de la compañía de títulos de emitir una póliza, con los requisitos para cerrar y las excepciones que la póliza no cubrirá.

Condición (Contingency): un requisito que debe cumplirse para que la venta se realice.

Contrato de representación del comprador (Buyer-Broker Agreement): un acuerdo por escrito entre el comprador y su agente que describe los servicios y el pago.

Costos de cierre (Closing Costs): cargos que se pagan en el cierre además del pago inicial.

Cuota extraordinaria (Special Assessment): un cobro único de la HOA o asociación de condominio para reparaciones o mejoras mayores.

Declaración de Cierre (Closing Disclosure o CD): el estado final del prestamista con los términos del préstamo y los costos de cierre, entregado al menos 3 días hábiles antes del cierre.

Declaración de condominio o de convenios (Declaration): el principal documento registrado que crea un condominio o una comunidad con HOA y sus reglas (en otros estados, "CC&Rs").

Deducible por huracán (Hurricane Deductible): un deducible separado, generalmente más alto, para daños por huracán.

DEP (Departamento de Protección Ambiental): la agencia de la Florida que regula asuntos ambientales, incluida gran parte de la construcción frente al agua.

Depósito de buena fe (Earnest Money Deposit o EMD): dinero que el comprador entrega con su oferta, guardado en depósito en garantía.

Depósito en garantía (Escrow): dinero o documentos guardados por un tercero neutral hasta que se cumplan ciertas condiciones.

Derecho remanente (Remainder): el derecho a ser dueño pleno de una propiedad cuando termina un usufructo vitalicio.

Derechos ribereños (Riparian Rights): los derechos de los dueños de propiedades frente al agua, como el acceso al agua y el atraque.

Divulgación de inundaciones (Flood Disclosure): el formulario escrito que los vendedores de propiedades residenciales en la Florida deben entregar al comprador sobre inundaciones, reclamos y ayudas anteriores.

En el estado en que se encuentra (As-Is): propiedad vendida en su condición actual, sin reparaciones por parte del vendedor.

Escritura (Deed): el documento legal que transfiere la propiedad.

Estudio de Reservas para la Integridad Estructural (SIRS): un estudio obligatorio de los componentes clave de un condominio, con un plan para ahorrar para su reparación o reemplazo.

Exención de homestead (Homestead Exemption): una reducción del impuesto a la propiedad para una residencia permanente en la Florida (Sección 9).

FEMA: la Agencia Federal para el Manejo de Emergencias, que hace los mapas de inundación y administra el Programa Nacional de Seguro de Inundación (NFIP).

FinCEN: la Red de Control de Delitos Financieros del Departamento del Tesoro de EE. UU. Su regla de reporte de bienes raíces residenciales está en suspenso (Sección 5).

FIRPTA: la Ley de Impuestos sobre Inversiones Extranjeras en Bienes Inmuebles, que generalmente exige al comprador retener impuestos cuando vende una "persona extranjera" (una condición tributaria federal) (Sección 5).

Gravamen (Lien): un reclamo legal contra una propiedad por una deuda impaga.

Gravamen de construcción (Construction Lien): el término de la Florida para el reclamo de contratistas, subcontratistas o proveedores que no recibieron pago por trabajos en una propiedad (en otros lugares, "mechanic's lien").

Hipoteca de tasa ajustable (ARM): una hipoteca cuya tasa de interés puede cambiar con el tiempo.

Hipoteca de tasa fija (Fixed-Rate Mortgage): una hipoteca cuya tasa de interés no cambia.

Humedales (Wetlands): zonas protegidas con agua y plantas especiales; están muy reguladas.

Inspección de mitigación de viento (Wind Mitigation Inspection): una inspección de las características que resisten daños por viento, usada para obtener descuentos en el seguro.

Inspección estructural obligatoria (Milestone Inspection): una inspección estructural exigida a edificios de condominio y cooperativa de tres pisos o más, a los 30 años (o a los 25 si lo exige el departamento de construcción local) y luego cada 10 años.

Intermediario calificado (Qualified Intermediary): el tercero neutral que guarda el dinero en un intercambio 1031.

Juicio para aclarar el título (Quiet Title Action): una demanda para resolver quién es dueño de una propiedad.

Ley SB 264: la ley de la Florida de 2023 que limita la compra de bienes raíces por personas y empresas vinculadas a países extranjeros de preocupación (capítulo 692 de los Estatutos de la Florida).

Línea de Control de Construcción Costera (CCCL): una línea estatal cerca de la playa; para construir del lado del mar se necesitan permisos especiales.

Línea media de pleamar (Mean High Water Line): el lindero entre el terreno privado y el terreno del estado en aguas con marea.

Línea ordinaria de aguas altas (Ordinary High Water Line): el lindero entre el terreno privado y el terreno del estado en lagos y ríos sin marea.

País extranjero de preocupación (Foreign Country of Concern): según la ley SB 264 de la Florida, en las palabras de la ley: la República Popular China, la Federación de Rusia, la República Islámica de Irán, la República Popular Democrática de Corea, la República de Cuba, el régimen venezolano de Nicolás Maduro y la República Árabe Siria (vea en la Sección 5 la incertidumbre sobre la mención de Venezuela).

Período de inspección o de diligencia debida (Inspection Period): el tiempo después de firmar el contrato para inspeccionar y, según el contrato, cancelar.

Persona extranjera (Foreign Person, para FIRPTA): una condición tributaria federal (como un extranjero no residente o una empresa extranjera); no es lo mismo que la ciudadanía.

Plusvalía o capital propio (Equity): la parte del valor de la vivienda que le pertenece.

Portabilidad (Portability): transferir los ahorros de Save Our Homes de un homestead anterior a uno nuevo.

Representante personal (Personal Representative): la persona que un tribunal de sucesiones de la Florida nombra para administrar un patrimonio (el albacea, en otros lugares).

Reserva (Reserve Fund): dinero que una HOA o asociación de condominio ahorra para reparaciones mayores futuras.

Resumen de divulgación (Disclosure Summary): el resumen de la HOA que la ley de la Florida exige que el vendedor entregue al comprador antes de firmar el contrato.

Save Our Homes: el límite al aumento anual del valor tasado de un homestead; se reinicia con la venta.

Seguro de título (Title Insurance): un seguro que protege contra ciertos problemas de titularidad descubiertos después de la compra.

Seguro de vivienda (Hazard Insurance): otro nombre del seguro de vivienda (homeowners insurance).

Seguro hipotecario privado (PMI): un seguro exigido en la mayoría de los préstamos convencionales con menos del 20% de pago inicial.

Servidumbre (Easement): el derecho legal de otra persona a usar parte de su propiedad.

Sucesión (Probate): el proceso judicial para manejar los bienes de una persona fallecida.

Tasa de porcentaje anual (APR): el costo anual de un préstamo, incluidos los intereses y ciertos cargos.

Tasación (Appraisal): la opinión profesional sobre el valor de una propiedad, exigida por los prestamistas.

Tierras sumergidas (Submerged Lands): terrenos bajo aguas navegables, generalmente propiedad del estado de la Florida; usarlos para muelles u otras estructuras puede requerir autorización estatal.

Título (Title): la propiedad legal de un bien.

Título limpio (Clear Title): titularidad libre de gravámenes, disputas o dudas legales pendientes.

Usufructo vitalicio (Life Estate): el derecho a vivir en una propiedad o usarla por el resto de la vida de una persona.

Recursos Útiles

Preguntas sobre su situación: Companioni-Castellanos, LLC, 2655 S. LeJeune Road, Suite PH2-A-3, Coral Gables, Florida 33134 · 305-900-3676 · jmc@companioni.law

Registros de propiedad, homestead e impuestos

- El sitio web del tasador de propiedades (Property Appraiser) de su condado: solicitudes de homestead, calculadoras de impuestos y portabilidad
- El Secretario del Tribunal (Clerk of Court) de su condado: escrituras y gravámenes registrados, y alertas de fraude de propiedad donde existan

Licencias y condominios

- Departamento de Regulación Comercial y Profesional de la Florida, incluida la División de Condominios, Tiempos Compartidos y Casas Móviles: myfloridalicense.com

Seguros

- Oficina de Regulación de Seguros de la Florida: floir.com
- Citizens Property Insurance Corporation: citizensfla.com
- My Safe Florida Home (inspecciones y subvenciones de mitigación, cuando hay fondos): mysafeflhome.com

Inundaciones

- Centro de Servicio de Mapas de Inundación de FEMA: msc.fema.gov
- Programa Nacional de Seguro de Inundación: floodsmart.gov

Propiedad extranjera (SB 264)

- Departamento de Comercio de la Florida, búsqueda por dirección y registro: floridacommerce.my.site.com/SecureFlorida/s/
- Departamento de Agricultura y Servicios al Consumidor de la Florida, registro de mandantes extranjeros (terrenos agrícolas): fpregistration.fdacs.gov

Impuestos federales

- Servicio de Impuestos Internos (FIRPTA e intercambios 1031): irs.gov

Cómo encontrar un abogado

- Servicio de Referencia de Abogados de The Florida Bar: floridabar.org

Mapa del Comprador

Las etapas principales de una compra típica de vivienda en la Florida, organizadas alrededor de los **momentos en que el comprador puede perder derechos** si espera demasiado. Es un panorama general, no una lista de verificación para una compra específica.

> **IMPORTANTE:** La mayoría de los plazos vienen de **su contrato**, y algunos de la **ley de la Florida**. Comienzan en momentos distintos, requieren distintos tipos de aviso, y algunos cuentan solo días hábiles. Pida a su agente o abogado que le haga por escrito una lista de sus plazos desde el principio. Encontrar un problema no le permite cancelar por sí solo; solo un derecho contractual o legal lo permite, y solo si se ejerce a tiempo.

Etapa 1: Antes de firmar el contrato

Paso	Qué sucede	Por qué importa
Contrato con el agente	El comprador firma un **contrato de representación del comprador**.	Explica los servicios del agente y cómo se le paga.
Preaprobación	El comprador confirma que califica para el préstamo y conoce los **requisitos de seguro** del prestamista.	La cobertura debe cumplir las reglas del prestamista, no solo su presupuesto.
Divulgaciones	El vendedor entrega la **divulgación de inundaciones** (exigida al firmar o antes) y, en una HOA, el **resumen de divulgación**.	**Señal de alerta:** inundaciones, reclamos o ayudas anteriores.
Verificación de elegibilidad (SB 264)	Los compradores con vínculos con un "país extranjero de preocupación" consultan a un abogado sobre si pueden comprar esta propiedad.	La declaración jurada al cierre no sustituye esta verificación.
Consulta temprana de seguro	El comprador pregunta a un agente si la vivienda probablemente sea asegurable y a qué costo.	Una sorpresa aquí puede hacer la compra inalcanzable.

Etapa 2: Después de firmar, cuando los derechos tienen plazos

Paso	Qué sucede	Por qué importa
Depósito	El comprador entrega el **depósito de buena fe** en garantía dentro del plazo del contrato.	Un depósito tardío puede poner al comprador en incumplimiento.

Paso	Qué sucede	Por qué importa
Documentos de la asociación	En un condominio, el comprador recibe los documentos exigidos; en una HOA, quien no recibió el resumen de divulgación antes de firmar lo recibe.	Inicia el **derecho legal a cancelar** (Sección 1). Anote la fecha en que recibe cada documento.
Inspecciones	Inspección de la **vivienda**, de **mitigación de viento** y de **cuatro puntos** durante el **período de inspección**.	El período de inspección lo fija el contrato y suele ser la principal oportunidad para cancelar por el estado de la vivienda.
Confirmación del seguro	El comprador confirma que la vivienda **califica** para la cobertura en términos aceptables después de las inspecciones.	Una cotización sola no es una confirmación.
Financiamiento y tasación	El prestamista revisa el préstamo y ordena la **tasación**.	Las protecciones de financiamiento y tasación, si las hay, tienen sus propios plazos contractuales.
Título y agrimensura	El comprador recibe el **compromiso de título** y una **agrimensura**; se pide una **búsqueda de gravámenes municipales**.	Los plazos del contrato suelen aplicarse a **objetar por escrito** los problemas de título o agrimensura. Revise las **excepciones** del compromiso.
Cálculo de impuestos	El comprador calcula los impuestos con base en el precio de compra.	No se base en la factura del vendedor (Sección 9).

Etapa 3: Antes del cierre

Paso	Qué sucede	Por qué importa
Cobertura emitida	Las pólizas de vivienda, viento e inundación quedan **emitidas** y vigentes desde la fecha de cierre; el comprobante va al prestamista y a la compañía de títulos.	Confirme la fecha de inicio de la cobertura de inundación, incluida si aplica alguna excepción al período de espera (Sección 3).
Condición tributaria del vendedor	El agente de cierre obtiene la certificación **FIRPTA** del vendedor o gestiona la retención.	La obligación de retener recae generalmente en el comprador (Sección 5).
Términos finales del préstamo	El prestamista entrega la **Declaración de Cierre** (Closing Disclosure) al menos 3 días hábiles antes del cierre.	Compare todos los costos de cierre (con frecuencia, del 2% al 5% del precio).
Transferencia de fondos	El comprador envía los fondos del cierre.	**Llame a la compañía de títulos a un número conocido** antes de transferir. Nunca confíe solo en instrucciones recibidas por correo.
Cierre	Se firman los documentos; se registra la **escritura**.	El **seguro de título del propietario** protege contra los problemas de título cubiertos, no contra las excepciones indicadas.

Etapa 4: Después del cierre

Paso	Qué sucede	Por qué importa
Homestead	El comprador solicita la **exención de homestead**.	Debe ser dueño y vivir en la vivienda el **1 de enero**; solicítela a más tardar el **1 de marzo**.
Primera factura completa	La vivienda se vuelve a tasar al 1 de enero posterior a la compra.	Su primera factura basada en su titularidad normalmente llega en noviembre de ese año.

Sobre el Autor

Jose M. Companioni, Esq. es el director de Companioni-Castellanos, LLC en Coral Gables, Florida, y ha ejercido la abogacía durante casi cuatro décadas. Es miembro de The Florida Bar y mediador de tribunal de circuito certificado por la Corte Suprema de la Florida. Su práctica incluye cierres de compraventas residenciales y comerciales y trabajo de títulos, sucesiones y tutelas, planificación patrimonial, litigio civil, derecho de la construcción y consultoría empresarial.

Para hablar sobre su situación, comuníquese con la oficina al **305-900-3676** o a **jmc@companioni.law**, o solicite una consulta a través del sitio web de la firma. Comunicarse con la firma no crea una relación abogado-cliente (vea el Aviso Importante al comienzo de esta guía).

FIN DE LA GUÍA