



THE BESSON GROUP

Kupno nieruchomości na Florydzie

Przewodnik dla polskich kupujących. Prawdziwe koszty, podatki, ubezpieczenie i cały proces zakupu, krok po kroku.

NAOMI BESSON · COMPASS

Licencjonowany agent nieruchomości stanu Floryda · SL3624380

thebessongroup.com · +1 561-562-4595

Zanim zaczniemy

Nazywam się Naomi Besson. Wychowałam się w Polsce, mieszkałam w Hiszpanii i przeszłam przez sześć amerykańskich miast, zanim trafiłam na południową Florydę. Wiem, jak to jest kupować dom w kraju, którego zasad się jeszcze nie zna.

Ten przewodnik nie jest broszurą reklamową. Zebrałam w nim to, o co klienci pytają najczęściej, i to, czego zwykle nikt im nie mówi, dopóki nie jest za późno, żeby się wycofać bez kosztów.

Rynek na Florydzie różni się od polskiego w trzech podstawowych rzeczach: w sposobie liczenia kosztów utrzymania, w roli ubezpieczenia i w tym, jak działa wspólnota mieszkaniowa. Każdej z nich poświęciłam osobny rozdział.

Jeśli po tym poradniku coś pozostanie niejasne, proszę napisać. Odpowiadam na maile osobiście, po polsku, i nie przekazuję nikogo do call center.

Prawdziwy koszt miesięczny

Cena z ogłoszenia to nie jest koszt zakupu. Na Florydzie miesięczne utrzymanie składa się z czterech pozycji i tylko jedna z nich jest oczywista.

Podatek od nieruchomości

Floryda nie ma stanowego podatku dochodowego, ale ma podatek od nieruchomości naliczany od wartości szacunkowej. Po zakupie wartość jest przeszacowywana, więc podatek nowego właściciela bywa wyraźnie wyższy niż ten, który płacił sprzedający. To najczęstsza pułapka przy liczeniu budżetu.

Ubezpieczenie

To pozycja, która zaskakuje najbardziej. Polisa obejmująca szkody huraganowe potrafi być drugim co do wielkości kosztem po racie kredytu. Wysokość zależy od wieku budynku, odległości od wody, rodzaju dachu i udziału własnego. Dwa podobne domy przy tej samej ulicy mogą mieć zupełnie różne składki.

Opłata wspólnotowa, czyli HOA

W apartamentowcach przy oceanie opłata HOA potrafi przewyższyć ratę kredytu. Obejmuje zwykle ubezpieczenie budynku, ochronę, części wspólne i fundusz remontowy.

Utrzymanie

Klimatyzacja pracuje tutaj przez większą część roku, więc rachunek za prąd jest wyższy niż w Polsce. Przy domu wolnostojącym dochodzi basen, ogród, a jeśli działka leży w strefie zalewowej, także osobne ubezpieczenie od powodzi.

Nie podaję kwot za media i nie szacuję ich na oko. Zużycie zależy od metrażu, wieku instalacji, liczby domowników i tego, na ile stopni ustawiają Państwo klimatyzację, więc każda liczba, którą bym w tym miejscu podała, byłaby zmyślona. Orientacyjne zużycie dla konkretnego adresu podaje dostawca energii i powiem, gdzie o to zapytać.

Zanim złożą Państwo ofertę, proszę poprosić mnie o pełne wyliczenie miesięczne dla konkretnej nieruchomości. Podaję liczby realne, nie optymistyczne.

Ulga Homestead i rezydencja podatkowa

Ulga Homestead obniża podstawę opodatkowania nieruchomości i, co ważniejsze w dłuższym okresie, ogranicza roczny wzrost wartości szacunkowej. Nie jest jednak automatyczna i nie przysługuje każdemu, kto kupuje dom na Florydzie.

Decyduje zamiar stałego zamieszkania w Stanach, a nie samo posiadanie nieruchomości. Osoba z prawem stałego pobytu, czyli z zieloną kartą, może się o ulgę ubiegać. Osoba przebywająca w USA na wizie czasowej co do zasady nie, ponieważ wiza nie daje prawa do pozostania na stałe. Istnieje wyjątek dla właścicieli, których dziecko będące obywatelem lub rezydentem USA stale mieszka w tej nieruchomości.

Trzeba też być właścicielem i zamieszkiwać nieruchomość na dzień 1 stycznia danego roku, a wniosek złożyć do 1 marca w lokalnym urzędzie Property Appraiser.

Przy drugim domu, mieszkaniu wakacyjnym lub inwestycji ulga nie przysługuje, a roczne wzrosty wartości szacunkowej są wyższe. To realna różnica w kosztach po kilku latach.

Przeprowadzka z Illinois, Nowego Jorku lub New Jersey

Jeśli przenoszą się Państwo na stałe, samo kupno domu nie wystarczy. Formalna zmiana rezydencji podatkowej to osobny proces i stany, które opuszczacie, potrafią go kwestionować. Warto zaplanować to z księgowym zanim podpiszecie umowę, a nie po.

Nie jestem doradcą podatkowym, prawnikiem ani doradcą imigracyjnym i nie udzielam takich porad. O przyznaniu ulgi decyduje urząd Property Appraiser, a Państwa sytuację powinien ocenić księgowy lub prawnik. Piszę o tym, bo widzę, jak wiele osób wpisuje tę ulgę do budżetu, a potem jej nie dostaje.

Nowe budownictwo i preconstruction

Nowe budownictwo gotowe do wprowadzenia

Widać dokładnie, co się kupuje. Można obejrzeć wykończenie, sprawdzić widok, zmierzyć hałas i wprowadzić się od razu. Wycena jest prosta, bo istnieją porównywalne transakcje w tym samym budynku.

Preconstruction, czyli zakup na wczesnym etapie

Preconstruction to zakup jednostki, zanim budynek powstanie, na podstawie projektu i umowy zawieranej bezpośrednio z deweloperem. Wpłaty są rozłożone w czasie i powiązane z etapami budowy. To finansowo najciekawsza część rynku na Florydzie i dlatego pracuję z nią najwięcej.

Cena jest ustalana dziś, a odbiór następuje za dwa, trzy albo cztery lata. Deweloperzy podnoszą ceny wraz ze sprzedażą kolejnych pięter, więc kupujący, którzy wchodzi na samym początku, płacą najmniej i mają największy wybór linii, piętra i widoku. Jeżeli rynek w tym czasie rośnie, różnica między ceną z umowy a wartością w dniu odbioru jest kapitałem, który przyrasta jeszcze zanim zapłacą Państwo pełną kwotę.

Drugi argument jest specyficzny dla Florydy. Budynek oddawany dziś powstaje według najnowszych norm konstrukcyjnych i przeciwhuraganowych, wyraźnie zaostrzonych po katastrofie w Surfside. To zwykle przekłada się na niższą składkę ubezpieczeniową, na brak dodatkowych składek remontowych przez pierwsze lata i na gwarancję dewelopera. W starszym apartamentowcu te same trzy pozycje działają przeciwko Państwu.

Kiedy preconstruction jest dobrą decyzją

- Gdy horyzont jest kilkuletni, a kapitał nie będzie w międzyczasie potrzebny.
- Gdy zależy Państwu na nowym budynku, gwarancji i niższych kosztach utrzymania.
- Gdy chcą Państwo wybrać konkretną jednostkę i wykończenie, zamiast brać to, co zostało.

Co decyduje o tym, czy się uda

Preconstruction nie jest ryzykowna sama w sobie. Ryzykowny bywa konkretny deweloper i konkretna umowa. Te cztery rzeczy sprawdzam zawsze, zanim ktokolwiek wpłaci pierwszą transzę.

- Kto jest deweloperem, co już oddał na tym rynku i czy dowiózł w terminie.
- Czy depozyt jest zabezpieczony na rachunku powierniczym, a nie w rękach dewelopera.
- Co dokładnie deweloper może zmienić w specyfikacji i w jakim zakresie.
- Co dzieje się z Państwa wpłatami, jeśli odbiór przekroczy umowny termin.

I tu jest moja praca. Znam te budynki od środka, wiem, które linie mają prawdziwy widok, a które tylko na renderze, i wiem, którzy deweloperzy dowożą. Jeśli uważam projekt za słaby, powiem to wprost, nawet jeśli stracę transakcję.

Finansowanie

Jeśli mieszkają Państwo w USA

Przy amerykańskiej historii kredytowej proces wygląda standardowo: wstępna kwalifikacja, wybór nieruchomości, wniosek, wycena banku i zamknięcie. Wstępna kwalifikacja jest ważna, bo bez niej oferta jest w praktyce nieczytelna dla sprzedającego.

Jeśli nie mają Państwo amerykańskiej historii kredytowej

Istnieją osobne programy dla cudzoziemców. Wymagają wyższego wkładu własnego niż standardowy kredyt i innej dokumentacji dochodu, często z tłumaczeniem przysięgłym. To realna ścieżka, nie wyjątek.

Gotówka

Transakcja gotówkowa jest szybsza i mocniejsza negocjacyjnie. Warto jednak porównać ją z kredytem, zanim zamrozicie Państwo kapitał, zwłaszcza przy zakupie inwestycyjnym.

Współpracuję z kredytodawcami, którzy prowadzą programy dla klientów bez amerykańskiej historii kredytowej, i chętnie podam kontakty. Wybór kredytodawcy, firmy tytułowej i inspektora zawsze należy do Państwa. Mówię od razu, która ścieżka jest w Państwa sytuacji realna.

Zakup bez przylotu, krok po kroku

1. Rozmowa

Trzydzieści minut po polsku. Ustalamy okolicę, realny budżet z wszystkimi kosztami i sposób finansowania.

2. Selekcja

Wysyłam wyselekcjonowane oferty, nie surową listę z portalu. Każdą interesującą nieruchomość nagrywam na wideo, z pytaniami o dodatkowe składki, hałas, prawdziwy widok i stan budynku już zadanymi.

3. Oferta

Negocjujemy cenę i warunki. W ofercie zapisujemy okresy na inspekcję i na finansowanie, które chronią Państwa zadatek.

4. Inspekcja

Niezależny inspektor sprawdza budynek. Przy apartamentowcach analizujemy dodatkowo dokumenty wspólnoty, w tym uchwały o dodatkowych składkach.

5. Zamknięcie

Firma tytułowa sprawdza stan prawny nieruchomości i przygotowuje dokumenty. Obecność na Florydzie zwykle nie jest konieczna. Prawo stanu Floryda dopuszcza poświadczenie notarialne online, przez połączenie wideo, i notariusz nie musi znajdować się w tym samym stanie ani w tym samym kraju co Państwo.

Są jednak warunki. Nie każda firma tytułowa prowadzi zamknięcia w tym trybie, a przy kredycie ostatnie słowo ma kredytodawca. Drugą drogą jest podpis przed notariuszem w Polsce z klauzulą apostille albo w konsulacie Stanów Zjednoczonych. Ustalam to z firmą tytułową na początku transakcji, a nie na tydzień przed zamknięciem.

Dziesięć pytań przed złożeniem oferty

- Ile dokładnie wyniesie podatek od nieruchomości po przeszacowaniu, a nie ile płaci obecny właściciel?
- Jaka będzie realna składka ubezpieczeniowa dla tej konkretnej nieruchomości?
- Ile wynosi opłata HOA i co dokładnie obejmuje?
- Czy wspólnota uchwaliła lub rozważa dodatkową składkę na remont?
- Kiedy ostatnio wymieniano dach, klimatyzację i instalację wodną?
- Czy działka leży w strefie zalewowej i czy wymagane jest ubezpieczenie powodziowe?
- Czy widok jest chroniony, czy sąsiednia działka może zostać zabudowana?
- Jakie są zasady wynajmu krótkoterminowego w tym budynku?
- Ile wynosił czas sprzedaży i jaka była historia obniżek ceny?
- Jakie transakcje porównywalne zawarto w tym samym budynku w ostatnich sześciu miesiącach?

Na każde z tych pytań odpowiadam przed złożeniem oferty, nie po. Jeśli odpowiedź jest niekorzystna, powiem o tym, nawet jeśli stracę transakcję.

Rynki, na których pracuję

West Palm Beach

Nowe budownictwo nad wodą i najszybciej rosnące centrum finansowe stanu. Napływ firm z Nowego Jorku zmienił ten rynek w ostatnich latach najbardziej.

Delray Beach

Atlantic Avenue, plaża i centrum, po którym naprawdę da się chodzić pieszo. Delray przyciąga zarówno kupujących na stałe, jak i szukających drugiego domu. Osiedla zamknięte i kluby golfowe różnią się tu między sobą bardziej, niż wynika to z ogłoszeń, przede wszystkim tym, czy członkostwo w klubie jest obowiązkowe.

Boca Raton

Osiedla zamknięte, niska zabudowa i spokojniejszy rytm dnia. Tu jest moje biuro, więc znam te osiedla od środka, łącznie z tym, czym różnią się między sobą pod względem opłat, rezerw i zasad wspólnoty. Dane o szkołach i o statystykach przestępczości podaję ze źródeł publicznych, tak samo każdemu klientowi, i nie oceniam ich za Państwa.

Fort Lauderdale

Mariny, dostęp do jachtów i nowe wieże przy oceanie. To także jedno z najszybciej zmieniających się miast w południowej Florydzie. Powstaje tu bardzo dużo nowych inwestycji, więc jest to rynek dobry nie tylko do mieszkania, ale i do lokowania kapitału.

Miami

Największe skupisko kupujących z zagranicy w całych Stanach, najbardziej płynny rynek i najwyższa zmienność cen.

NASTĘPNY KROK

Trzydzieści minut rozmowy oszczędza miesiące zgadywania.

Jeśli mają Państwo pytania po tym poradniku, proszę napisać albo zadzwonić. Odpowiadam osobiście i po polsku. Rozmowa nie zobowiązuje do niczego.

Naomi Besson

+1 561-562-4595

info@thebessongroup.com

thebessongroup.com



The Besson Group by Creegan Team, Compass Florida LLC, licencjonowany pośrednik. Naomi Besson, licencja stanu Floryda SL3624380. Materiał wyłącznie informacyjny; nie stanowi porady podatkowej, prawnej, imigracyjnej, ubezpieczeniowej ani inwestycyjnej. Informacje pochodzą ze źródeł uznanych za wiarygodne, ale nie są gwarantowane. Ceny, podatki, składki, oprocentowanie i przepisy zmieniają się. Nic w tym materiale nie jest obietnicą ani gwarancją wzrostu wartości nieruchomości ani wyniku inwestycyjnego. Nie otrzymuję wynagrodzenia za polecenie kredytodawcy, firmy tytułowej ani innego usługodawcy. Wybór zawsze należy do Państwa, a o każdej relacji mogącej mieć znaczenie informuję przed poleceniem. Materiał nie jest skierowany do osób związanych już umową z innym pośrednikiem. Równe szanse mieszkaniowe.