

IMOBILIÁRIO
REAL ESTATE

2º EDIÇÃO
2ND EDITION

HOW TO

COMO ENTENDER E INVESTIR
NO MERCADO IMOBILIÁRIO
NOS ESTADOS UNIDOS

HOW TO **UNDERSTAND AND
INVEST IN THE REAL ESTATE
MARKET IN THE US**

AMCHAM
Brasil

facciñinvestments
Consultoria de investimentos em imóveis nos Estados Unidos



Câmara Americana de Comércio para o Brasil – AMCHAM
Departamento de Comércio Exterior
Brasil, 2016/2017

*American Chamber of Commerce for Brazil – AMCHAM
International Affairs Department
Brazil, 2016/2017*

*Este guia faz parte do projeto

**This guide is part of the project*

HOW
TO DO BUSINESS AND
INVEST IN THE US

CONSIDERAÇÕES INICIAIS



A série *How To Do Business and Invest in the US* reúne informações estratégicas para empresários que têm o intuito de investir nos Estados Unidos. O projeto marca um momento de maior globalização e interação entre empresas, principalmente as que buscam oportunidades no maior mercado do mundo. Para muitas empresas, os Estados Unidos representam o primeiro passo para a inserção no mercado internacional. A Câmara Americana de Comércio para o Brasil nasceu em 1919 com o espírito de fortalecer os laços entre as empresas das duas maiores economias das Américas – uma relação que nos últimos anos alimenta um fluxo comercial superior a USD 60 bilhões anuais. Assim, a Amcham Brasil, maior Amcham fora dos Estados Unidos, constrói pontes para os negócios brasileiros com o mundo inteiro. É com grande satisfação que lançamos mais esse guia, com dados relevantes para aqueles que querem entender o mercado mais rico e diversificado do mundo.

A handwritten signature in black ink that reads 'Deborah Veitas'.

Deborah Veitas - CEO, Amcham Brasil



Faccin é uma empresa de consultoria norte-americana, especializada em todas as etapas do processo de investimentos em imóveis nos Estados Unidos, sejam eles residenciais, comerciais, industriais e/ou incorporações. Focada em compradores e investidores estrangeiros, trata-se de uma das empresas pioneiras neste segmento, com mais de 15 anos de experiência, contando com profissionais brasileiros e americanos, altamente qualificados, com ampla trajetória no mercado corporativo. Estamos muito honrados em participar, novamente, da série *How To Do Business and Invest in the US* como parceiros da Amcham Brasil nesta nova edição. O principal objetivo deste guia, desenvolvido com o apoio da empresa Westchester Financial Group, a quem agradecemos pela valiosa colaboração, é proporcionar um maior e melhor entendimento de todas as etapas que compõem o processo de aquisição de imóveis nos Estados Unidos.

A handwritten signature in black ink that reads 'Ademir Nunes'.

Ademir Nunes - Vice-Presidente de Relações Institucionais e Parcerias Estratégicas,
Faccin Investments

ACKNOWLEDGMENTS



The How To Do Business and Invest in the US series gather strategic information to entrepreneurs who intend to invest in the United States. This guide fits in a moment of increased globalization and interaction between companies, especially those who seek for opportunities in the largest market in the world. For many companies, United States represent the first step for becoming an international company. The American Chamber of Commerce for Brazil was founded in 1919 with the mission of strengthen the ties between companies in the two biggest economies in the Americas – in recent years, this relationship is driven by a commercial trade flow of over USD 60 billion annually. Thus, Amcham Brasil, the largest Amcham outside the United States, builds bridges between Brazilian businesses and other countries. We are glad to publish this new guide with relevant data for those who want to understand the most wealthy and diverse market in the world.

A handwritten signature in black ink that reads 'Deborah Veitas'.

Deborah Veitas - CEO, Amcham Brasil



Faccin Investments is an American consulting firm specialized in every stage of the process for real estate investments in the United States, whether residential, commercial, industrial properties, or incorporations. With a focus on foreign buyers and investors, it is one of the pioneers in this segment, with over 15 years of experience. Its staff is composed of highly qualified Brazilian and American professionals, with extensive experience in the corporate market. We are very honored to participate once again in the How To Do Business and Invest in the US series as Amcham Brasil partners in this new edition. The main purpose of this guide, developed with the support of Westchester Financial Group, whom we thank for their valuable collaboration, is to provide a greater and better understanding of all the steps that are part of the real estate acquisition process in the United States.

A handwritten signature in black ink that reads 'Ademir Nunes'.

Ademir Nunes - Vice President for Institutional Relations and Strategic Partnerships,
Faccin Investments



CONTEÚDO CONTENT

01	ESTRUTURAÇÃO DE INVESTIMENTOS INVESTMENT STRUCTURING	06
02	INVESTIMENTOS EM IMÓVEIS REAL ESTATE INVESTMENTS	19
03	PROCESSO DE COMPRA E VENDA DE IMÓVEIS RESIDENCIAIS PURCHASE AND SALE PROCESS FOR RESIDENTIAL REAL ESTATE	25
04	INVESTIMENTOS EM IMÓVEIS COMERCIAIS COMMERCIAL REAL ESTATE INVESTMENTS	30
05	CONCLUSÃO CONCLUSION	37
06	SOBRE NOSSO PATROCINADOR ABOUT OUR SPONSOR	38

ESTRUTURAÇÃO DE INVESTIMENTOS INVESTMENT STRUCTURING

O mercado imobiliário dos Estados Unidos passou por um processo de transformação importante desde a crise financeira de 2008. A partir de 2010 houve um crescimento significativo no número de empreendimentos e de oportunidades de investimento, principalmente nas maiores metrópoles do país. Isto inclui o estado da Flórida, foco preferencial de investidores latino americanos.

O mercado imobiliário americano é muito dinâmico e continuamente oferece oportunidades diversificadas, o que o torna especialmente atrativo para os investidores estrangeiros à procura de uma alternativa de investimento em uma moeda forte.

Ao investir em imóveis nos Estados Unidos é muito importante ter uma boa compreensão das responsabilidades e implicações que esse investimento trará para o investidor. É recomendável que cada investidor contrate um advogado ou consultor para discutir os objetivos específicos do cliente e detalhes da transação desejada, a fim de colocar em prática a melhor estrutura de investimento.

O objetivo deste guia não é oferecer um conselho legal, ou encorajar o investidor a tomar uma decisão por conta própria. O objetivo é discutir as alternativas de como estruturar a transação de forma simples e direta, de modo

The real estate market in the United States has gone through an important transformation process since the financial crisis of 2008. Since 2010, there was a significant increase in the number of ventures and investment opportunities, especially in the nation's largest metropolitan regions. This includes the State of Florida, the main focus of Latin American investors.

The American real estate market is very dynamic and continually offers diversified opportunities. This is especially attractive for foreign investors looking for an alternative investment in a strong currency.

When investing in real estate in the United States, it is very important for the investor to have a good understanding of the responsibilities and implications of the investment. It is recommended that each investor hire a lawyer or consultant to discuss their specific goals and the details of the desired transaction, in order to set up the best investment structure.

The purpose of this guide is not to offer legal advice, or to encourage the investor to make a decision on their own. The purpose is to discuss the alternatives of how to structure the transaction in a simple and straightforward

que, quando o investidor solicitar os serviços de um advogado ou consultor, terá uma compreensão básica das estruturas disponíveis.

Todos os temas discutidos abaixo são complexos, e a maioria tem exceções ou exclusões. Portanto, ao considerar um investimento em imóveis nos EUA o investidor deve estar atento às implicações que serão tratadas a seguir.

FINANCEIRA

Compreender qual será o retorno do investimento e como obter recursos dentro do país é de suma importância. Este retorno dependerá da propriedade escolhida, mas, geralmente serão decorrentes de aluguéis e ganhos na valorização da propriedade. A partir dessa estimativa de ganho, o investidor geralmente poderá deduzir quaisquer despesas e impostos, a fim de determinar a taxa de retorno sobre o investimento. A obtenção de recursos dentro dos Estados Unidos poderá ser feita por meio do financiamento imobiliário. O investidor estrangeiro também deve considerar que ele estará investindo em moeda estrangeira, dessa forma mudanças cambiais poderão ter um impacto importante sobre os lucros ou perdas do investimento em sua moeda local.

FISCAL

Um investidor estrangeiro no mercado imobiliário americano estará suscetível à cobrança de vários tipos de impostos. Os impostos aplicáveis dependerão do tipo de estrutura usada para comprar o imóvel. Os principais impostos são:

way, so that when the investor requests the services of a lawyer or consultant will have a basic understanding of the available structures.

All of the topics discussed below are complex, and most have exceptions or exclusions. Therefore, when considering a real estate investment in the US, the investor should be aware of the implications addressed on the following topics.

FINANCIAL

Understanding what the return on investment will be and how to obtain financial resources into the country is of the utmost importance. This return will depend on the property chosen, but will usually result from rents and the valuation of the property. Based on this estimate of gains, the investor should be able to deduct any expenses and taxes in order to determine the investment's rate of return. Obtaining funds within the United States may be made through mortgage financing. The foreign investor must also consider that he/she will be investing in foreign currency, so exchange rate changes may have a significant impact on the investment's profits or losses in his/her local currency.

FISCAL

A foreign investor in the American real estate market will be susceptible to the collection of various types of taxes. The applicable taxes will depend on the type of structure used to purchase the property. The main taxes are:

- Imposto de Renda;
- Imposto sobre Ganho de Capital;
- Branch Tax (Foreign Corporations) - imposto sobre lucro para controladora estrangeira e filiais;
- Imposto sobre heranças; e
- Imposto de Investimento Estrangeiro em Imóveis e Propriedade (FIRPTA).

O FIRPTA, especificamente é aplicado no ato da venda do imóvel por parte de um proprietário estrangeiro residente no exterior. Segundo este mecanismo, 15% do preço de venda são retidos e enviados para a Receita Federal Americana. Após a conclusão das declarações fiscais e o cálculo da quantidade real de impostos devidos, o saldo do montante retido é devolvido para o proprietário que efetuou a venda. Existem maneiras de acelerar o processo de reembolso, como por exemplo, se o montante do imposto devido é conhecido no momento da venda. O apoio do consultor fiscal pode auxiliar neste processo.

O Imposto de Renda é descontado anualmente sobre a renda líquida da pessoa física ou do lucro líquido da empresa proprietária do imóvel. Este imposto é devido tanto ao governo federal, quanto ao estadual (alíquotas estaduais dependem de cada estado e variam de 0% a 13%).

As alíquotas do Imposto de Renda Federal estão descritas nas duas tabelas progressivas ao lado, disponíveis no site oficial do IRS.

- Income Tax;
- Capital Gains Tax;
- Branch Tax (foreign Corporations) - tax on profit for foreign parent company and branches;
- Estate Tax; and
- Foreign Investment in Real Property Tax Act (FIRPTA).

Specifically, FIRPTA is applied at the time of the sale of the property by a foreign owner residing abroad. According to this mechanism, 15% of the sale price is retained and sent to the Internal Revenue Service (IRS). Upon completion of the tax returns and calculation of the actual amount of taxes due, the balance of the withheld amount is returned to the owner who made the sale. There are ways to speed up the reimbursement process, such as whether the amount of tax due is known at the time of sale. The assistance of the tax consultant can help with this process.

Income Tax is discounted annually from the individual's net income or from the net income from the company's owner of the real estate property. This tax is due both to the Federal government and to the State government (State rates depend on each State and vary from 0% to 13%).

Federal Income Tax rates are described in the following two progressive tables, available on the IRS official website.

IMPOSTO DE RENDA PARA PESSOAS FÍSICAS 2015 (USD) INCOME TAX FOR INDIVIDUALS 2015 (USD)

TAXA DE IMPOSTO	SOLTEIRO	DECLARAÇÃO CONJUNTA	DECLARAÇÃO SEPARADA	PRINCIPAL GERADOR DE RECURSOS
INCOME TAX	SINGLE	FILING JOINTLY	FILING SEPARATELY	HEAD OF HOUSEHOLD
10%	1 até 9.225	1 até 18.450	1 até 9.225	1 até 13.150
10%	1 to 9,225	1 to 18,450	1 to 9,225	1 to 13,150
15%	9.226 até 37.450	18.451 até 74.900	9.226 até 37.450	13.151 até 50.200
15%	9,226 to 37,450	18,451 to 74,900	9,226 to 37,450	13,151 to 50,200
25%	37.451 até 90.750	74.901 até 151.200	37.451 até 75.600	50.201 até 129.600
25%	37,451 to 90,750	74,901 to 151,200	37,451 to 75,600	50,201 to 129,600
28%	90.751 até 189.300	151.201 até 230.450	75.601 até 115.225	129.601 até 209.850
28%	90,751 to 189,300	151,201 to 230,450	75,601 to 115,225	129,601 to 209,850
33%	189.301 até 411.500	230.451 até 411.500	115.226 até 205.750	209.851 até 411.500
33%	189,301 to 411,500	230,451 to 411,500	115,226 to 205,750	209,851 to 411,500
35%	411.501 até 413.200	411.501 até 464.850	205.751 até 232.425	411.501 até 439.200
35%	411,501 to 413,200	411,501 to 464,850	205,751 to 232,425	411,501 to 439,200
39,60%	Acima de 413.200	Acima de 464.850	Acima de 232.425	Acima de 439.200
39.60%	Above 413,200	Above 464,850	Above 232,425	Above 439,200

IMPOSTO DE RENDA PARA PESSOAS JURÍDICAS 2015 CORPORATE INCOME TAX 2015

RENDIMENTOS TRIBUTÁVEIS (USD)	TAXA DE IMPOSTO (%)
TAXABLE INCOME (USD)	INCOME TAX (%)
até 50.000	15%
up to 50,000	15%
50.000 até 75.000	USD 7.500 + 25% do montante que excede USD 50.000
50,000 to 75,000	USD 7,500 + 25% of the amount over USD 50,000

RENDIMENTOS TRIBUTÁVEIS (USD)	TAXA DE IMPOSTO (%)
TAXABLE INCOME (USD)	INCOME TAX (%)
75.000 até 100.000	USD 13.750 + 34% do montante que excede USD 75.000
75,000 to 100,000	USD 13,750 + 34% of the amount over USD 75,000
100.000 até 335.000	USD 22.250 + 39% do montante que excede USD 100.000
100,000 to 335,000	USD 22,250 + 39% of the amount over USD 100,000
335.000 até 10.000.000	USD 113.900 + 34% do montante que excede USD 335.000
335,000 to 10,000,000	USD 113,900 + 34% of the amount over USD 335,000
10.000.000 até 15.000.000	USD 3.400.000 + 35% do montante que excede USD 10.000.000
10,000,000 to 15,000,000	USD 3,400,000 + 35% of the amount over USD 10,000,000
15.000.000 até 18.333.333	USD 5.150.000 + 38% do montante que excede USD 15.000.000
15,000,000 to 18,333,333	USD 5,150,000 + 38% of the amount over USD 15,000,000
18.333.333 e acima	35%
18,333,333 and above	35%

RESPONSABILIDADES LEGAIS

Quando um investidor obtém uma propriedade nos Estados Unidos ele deve considerar adquirir um seguro dessa propriedade, a fim de se proteger de eventuais riscos. O seguro é recomendado para cada propriedade, não só para as catástrofes naturais, mas principalmente para as questões relacionadas à responsabilidade civil. Outra forma de se proteger ao investir em várias propriedades é a utilização de estruturas empresariais para segregar os ativos, protegendo-os de potenciais problemas de outras propriedades.

Nos EUA há muitos tipos de estruturas legais que o investidor pode usar para adquirir imóveis. Estas se diferem, na maneira em que são tributadas pelo governo

LEGAL RESPONSABILITIES

When an investor obtains a property in the United States he/she should consider acquiring property insurance in order to protect himself/herself against potential risks. Insurance is recommended for every property, not only for natural disasters, but especially for issues related to civil liability. Another way to protect yourself when investing in multiple properties is to use business structures to segregate assets, protecting them from potential problems from other properties.

In the US there are many types of legal structures that investors can use to acquire real estate. These differ in the way they are taxed by the government and the legal

e às proteções legais que prestam aos acionistas ou sócios. Neste guia estão concentradas as duas entidades jurídicas mais comuns: a Corporação e a Empresa de Responsabilidade Limitada (LLC).

Enquanto a Corporação tem acionistas, uma LLC possui membros. Os acionistas são os proprietários de fato da corporação, enquanto os membros de uma LLC normalmente são os proprietários e diretores da mesma.

A seguir, caracteriza-se melhor cada uma das estruturas.

CORPORAÇÃO

A Corporação é uma entidade empresarial de propriedade de um ou mais indivíduos que possuem suas ações. Esses indivíduos podem fazer o negócio através da Corporação, mas a entidade opera de forma separada e deve apresentar suas próprias declarações de impostos. Esta separação fornece proteção aos bens pessoais dos acionistas, mas não aos ativos pertencentes à corporação.

A Corporação tem sua própria receita e paga dividendos aos seus acionistas. Além disso, os impostos são pagos com base no seu lucro líquido e os acionistas pagam impostos sobre qualquer forma de dividendos recebidos da corporação. A corporação, e não os acionistas, é responsável por quaisquer perdas.

Em uma Corporação, os diretores devem ser eleitos, incluindo um presidente, vice-presidente, secretário e tesoureiro. Normalmente, os acionistas da corporação elegem um conselho administrativo. Esse conselho pode então eleger os diretores. Os dirigentes e acionistas podem ser pessoas físicas, jurídicas, estrangeiras ou nacionais. Normalmente um número mínimo de diretores é determinado.

protections they provide to shareholders or partners. This guide focuses on the two most common legal entities: the Corporation and the Limited Liability Company (LLC).

While the Corporation has shareholders, an LLC has members. The shareholders are the *de facto* owners of the corporation, while the members of an LLC are usually its owners and managers.

Ahead, each structure is explained in further detail.

CORPORATION

A Corporation is a business entity owned by one or more individuals holding shares. These individuals may manage the Corporation, but the entity operates separately and must file its own tax returns. This separation provides protection for the shareholders' personal assets, but not the assets owned by the corporation.

The Corporation has its own revenue and pays dividends to its shareholders. Also, taxes are paid based on the corporation's net income, and shareholders pay taxes on any type of dividend received from the corporation. The corporation, not the shareholders, is liable for any losses.

In a Corporation, the managers must be elected, including a president, vice president, secretary, and treasurer. Ordinarily, the corporation's shareholders elect a board of directors. This board may then elect the managers. Managers and shareholders may be individuals or corporations, foreign or domestic. Usually a minimum number of managers is established.

Este tipo de entidade tem estatutos de incorporação, deve estabelecer um conselho administrativo e realizar reuniões anuais, enquanto que uma LLC tem estatutos de organização e atua por meio de um acordo operacional. Ambas as entidades devem registrar os seus estatutos perante o Estado, contudo uma LLC não tem que realizar reuniões anuais, formar um conselho de administração ou diretores, bem como não precisa apresentar o seu acordo operacional ao Estado.

A corporação protege seus acionistas de qualquer desvalorização das ações e perdas pessoais, uma vez que é uma entidade legalmente reconhecida e opera separadamente de seus acionistas, administradores e Conselho de Administração. Não há bens pessoais atrelados a qualquer perda ou processo envolvendo a corporação.

Os impostos sobre a corporação devem ser declarados e pagos a cada ano para o governo estadual e federal.

▶ LLC

A LLC é uma empresa de responsabilidade limitada, propriedade de indivíduos chamados membros, que pagam impostos individuais com base na receita da empresa. Na maioria dos estados uma LLC deve apresentar documentos legais perante o Estado, e as suas obrigações fiscais dependem da forma com que opera.

Os proprietários desta entidade não são separados da organização. Uma LLC define a maneira pela qual os proprietários irão atuar por meio de um acordo operacional. No entanto, se estruturada adequadamente, o risco de responsabilidade destes é limitado à contribuição de capital de cada membro.

This type of entity has articles of incorporation, must establish a board of directors, and hold annual meetings, while an LLC has articles of organization, and acts through an operating agreement. Both entities must register their articles with the State government, however an LLC does not have to hold annual meetings, form a board of directors or managers, nor does it need to present its operating agreement to the State government.

The corporation protects its shareholders from any share devaluation or personal losses, since it is a legally recognized entity and operates separately from its shareholders, managers, and Board of Directors. There are no personal assets tied to any loss or lawsuit involving the corporation.

Corporate taxes must be stated and paid each year to the State and Federal government.

▶ LLC

An LLC is a limited liability company, owned by individuals called members, who pay individual taxes based on the company's revenue. In most states, an LLC must present legal documents to the State, and its tax obligations depend on how it operates.

The owners of this entity are not separate from the organization. An LLC defines the way owners will operate through an operating agreement. However, if properly structured, their liability risk is limited to the capital contribution of each member.

Uma LLC é referida como uma entidade “*pass-through*”, o que significa que qualquer rendimento que passa pela empresa, também é repassado aos seus proprietários. Os lucros são atribuídos em conformidade com a proporção de participação de cada membro na LLC. Assim como os impostos, cobrados com base na parcela de lucro que os proprietários ganham.

Em uma LLC, os membros devem assinar o acordo operacional que determina quem são os gerentes, quem irá administrar a companhia e quais suas posições e funções. Quando optar por esta forma de empresa, não há necessidade de apresentar uma declaração fiscal por parte da empresa, mas os membros estão sujeitos a tributação. Por outro lado a estrutura de LLC é mais flexível do que uma Corporação porque os membros podem escolher a forma como a entidade é tributada.

Uma LLC pode solicitar ao IRS para ser tributada como uma Corporação. Neste caso, a empresa solicita uma classificação de imposto de renda de pessoa jurídica. Se a empresa opera em sociedade, o(s) proprietário(s) deve(m) apresentar declarações de impostos de renda corporativos.

O quadro a seguir, apresenta as estruturas mais comuns para investimentos em imóveis nos Estados Unidos.

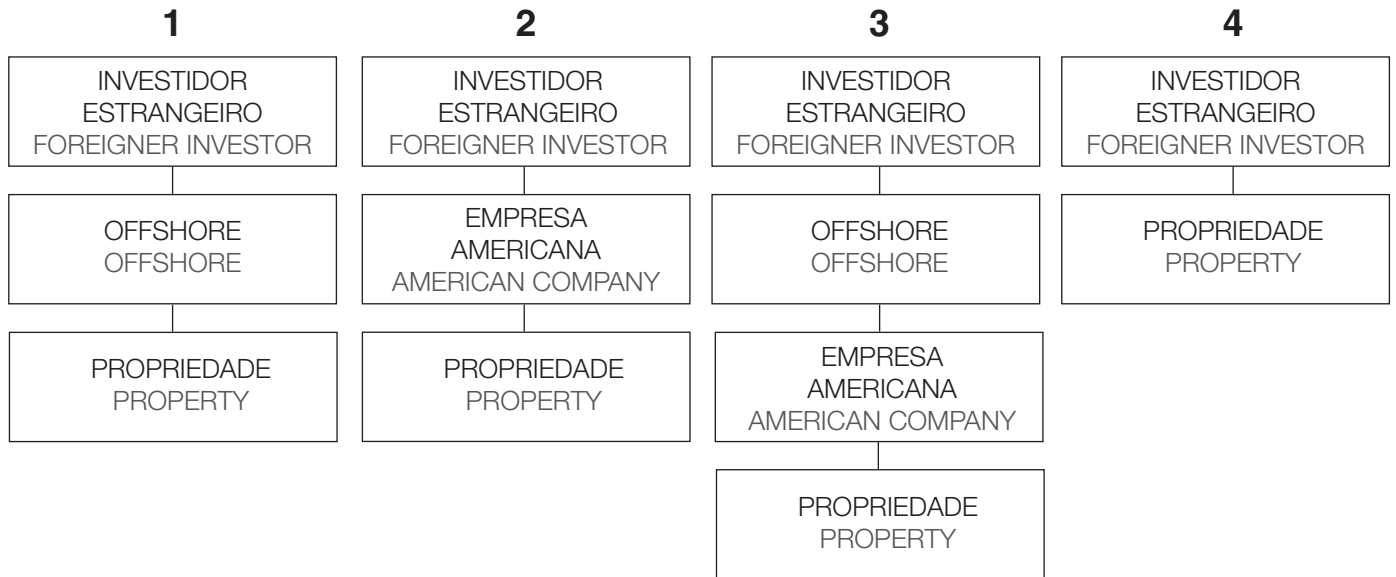
An LLC is called a “*pass-through*” entity, which means that the income of the entity is treated as the income of the owners. Profits are allocated in accordance with the proportion of each member’s share in the LLC. The same is true for taxes, which apply based on the profit share that each owner earns.

In an LLC, members must sign the operating agreement that determines who the managers are, who will run the company, and what their positions and functions are. When opting for this type of company, there is no need for the company to file a tax return, but the members are subject to taxation. On the other hand, the LLC structure is more flexible than a corporation because members can choose how the entity is taxed.

An LLC may request the IRS to tax them as a Corporation. In that case, the company requests their income tax to be classified as corporate. If the company operates as a partnership, the owners must file corporate income tax returns.

The table ahead presents the most common structures for real estate investments in the United States.

ALTERNATIVAS DE ESTRUTURAS PARA COMPRA DE IMÓVEIS NOS ESTADOS UNIDOS STRUCTURE ALTERNATIVES FOR THE PURCHASE OF REAL ESTATE IN THE UNITED STATES



Para cada uma destas alternativas existem implicações tributárias, societárias e sucessórias. Para melhor entendimento das diversas alternativas, é necessário estabelecer algumas definições:

- **Estate Tax:** é um imposto de propriedade arrecadado sobre o valor de uma propriedade herdada, caso este exceda um limite de exclusão definida por lei; e
- **Ganho de Capital:** é o aumento do valor da propriedade ao longo do tempo, em relação ao seu valor de aquisição original. O ganho não é efetivo até que a propriedade venha a ser vendida.

For each of these alternatives there are tax, corporate, and inheritance implications. To better understand the various alternatives, it is necessary to establish some definitions:

- **Estate Tax:** is a property tax levied on the value of inherited property if it exceeds an exclusion limit defined by law; and
- **Capital Gains:** it is the increase in the value of the property over the time in relation to its acquisition value. The gain is not effective until the property is sold.

Alternativa 1

- Investidor não estará sujeito à tributação do Estate Tax nos EUA;
- **Ganhos de Capital:** serão tributados no balanço da offshore, de acordo com a faixa de imposto determinada pela tabela de imposto de renda, mas com uma retenção de 15% sobre o valor da venda do imóvel, que será reembolsado posteriormente pelo governo – FIRPTA;
- **Imposto de Renda:** será realizada a tributação sobre o lucro líquido da empresa offshore, conforme a faixa de ganho determinada na tabela de imposto de renda; e
- **Branch Tax:** é aplicado em 30% sobre o lucro.

Alternativa 2

- Investidor estará sujeito à cobrança do Estate Tax;
- **Ganho de Capital:** se a empresa americana for uma LLC, o tratamento tributário será o mesmo de uma pessoa física. Se a empresa americana for uma Corporação, então a tributação acontecerá durante o balanço da empresa, conforme a tabela progressiva aplicável à pessoa jurídica; e
- **Imposto de Renda:** se a empresa americana for uma LLC, o tratamento tributário será o mesmo de uma pessoa física. Se a empresa americana for uma Corporação, então a tributação será sobre o lucro líquido final, no balanço da empresa, conforme a tabela.

Alternative 1

- The investor is not subject to Estate Tax in the US;
- **Capital Gains:** will be taxed on the offshore's balance sheet, according to the tax rate determined by the income tax schedule, but with a 15% withholding of the value of the property's sale value, which will be refunded later by the government – FIRPTA;
- **Income Tax:** will tax the net income of the offshore company, according to the income ranges established by the income tax schedule; and
- **Branch Tax:** is applied at 30% of profit.

Alternative 2

- Investor is subject to Estate Tax;
- **Capital Gains:** if the American company is an LLC, the tax treatment will be the same as for an individual. If the American company is a Corporation, then the taxation will occur at the presentation of the company's balance sheet, according to the progressive schedule applicable to the corporation; and
- **Income Tax:** if the American company is an LLC, the tax treatment will be the same as for an individual. If the American company is a Corporation, then the taxation will be on the final net income on the company's balance sheet, as shown in table.

Alternativa 3

- O Investidor estará protegido da cobrança do Estate Tax;
- **Ganho de Capital:** será tributado conforme o balanço da empresa americana;
- **Imposto de Renda:** será tributado de acordo com o balanço da empresa americana; e
- **Branch Tax:** se estruturado corretamente, poderá ser eliminado.

Alternativa 4

- O Estate Tax poderá ser cobrado do investidor;
- **Ganho de Capital:** recolhido conforme a tabela progressiva para pessoa física;
- **Imposto de Renda:** pode ser recolhido de acordo com a tabela progressiva para pessoa física; e
- **Branch Tax:** Neste caso não há tributação pois, não existe empresa estrangeira.

TRATAMENTO FISCAL NO BRASIL

Além dos impostos acima citados, o brasileiro na condição de “não residente fiscal americano”, deve obedecer às regras do princípio da universalidade tributária do Brasil, e analisar qual será a melhor alternativa em relação a jurisdição brasileira, considerando os aspectos fiscais no Brasil, detalhados a seguir, quando há nacionalização de recursos.

Alternative 3

- The Investor is protected from the Estate Tax;
- **Capital Gains:** will be taxed according to the American company’s balance sheet;
- **Income Tax:** will be taxed according to the American company’s balance sheet; and
- **Branch Tax:** can be eliminated if structured correctly.

Alternative 4

- The Estate Tax can be collected from the investor;
- **Capital Gains:** withheld according to the progressive schedule applicable for individuals;
- **Income Tax:** will be withheld according to the progressive schedule applicable for individuals; and
- **Branch Tax:** Here there will be no taxation because there is no foreign company.

TAX TREATMENT IN BRAZIL

In addition to the aforementioned taxes, a Brazilian who is a “non-US tax resident” must obey the rules of Brazil’s principle of tax universality, and analyze what will be the best alternative for the Brazilian legislation, considering the tax aspects listed ahead, when there will be nationalization of funds.

É importante ressaltar que a legislação brasileira admite a compensação do Imposto de Renda (IR) americano contra o brasileiro pelo princípio da reciprocidade de tratamento, conforme previsto no Ato Declaratório da RFB nº 28/2000.

Este ato reconhece a reciprocidade de tratamento entre Brasil e EUA, onde o brasileiro, com domicílio fiscal no Brasil, poderá compensar o imposto de renda (federal) americano até o limite do imposto de renda brasileiro.

O brasileiro que adquirir o “*green card*” e declarar sua saída definitiva com a baixa do CPF, ficará desobrigado da declaração do Imposto de Renda Pessoa Física - IRPF brasileiro, passando a ser contribuinte do americano.

O brasileiro que adquirir o “*green card*” mantendo seu domicílio fiscal brasileiro, ficará obrigado a declarar o IR brasileiro e americano. Nesta hipótese, ele poderá compensar o IR retido nos EUA, contra o IR brasileiro até o limite do IR brasileiro.

▶ PESSOA JURÍDICA – INCORPORAÇÃO DE EMPRESA ESTRANGEIRA

- No caso de venda de uma empresa estrangeira e geração de ganho de capital, este será calculado pela diferença entre o valor originalmente remetido para a criação da empresa e o valor a ser repatriado, e a tributação aplicada é de 15% a 22,5%. Para a distribuição de lucros no exterior, a tributação será na alíquota da tabela progressiva do imposto de renda de até 27,5%;
- Pode haver diferimento da tributação até a disponibilização dos recursos;

It is important to note that Brazilian law allows the offsetting of US Income Tax with Brazilian Income Tax (IR) by the principle of reciprocity of treatment, as provided for in RFB Decree no. 28/2000.

This act recognizes the reciprocity of treatment between Brazil and the United States, where a Brazilian with tax domicile in Brazil, will be able to offset US federal income tax up to the amount of his Brazilian income tax.

A Brazilian who acquires a green card and states his/her permanent exit, closing his/her CPF (Tax Payer ID), will be released from filing his Individual Income Tax (IRPF) statement in Brazil, becoming an American taxpayer.

A Brazilian who acquires a green card while maintaining his/her Brazilian tax domicile must file his/her Brazilian and American Income Tax. In this scenario, he/she may offset his US Income Tax withholdings with his/her Brazilian IR, up to the Brazilian IR limit.

▶ CORPORATION – INCORPORATION OF A FOREIGN COMPANY

- For capital gain upon the sale of the company, the difference between the value originally sent for the creation of the company and the amount to be repatriated, taxation is between 15% and 22.5%. For the distribution of profits abroad, taxation rates will be according to the progressive income tax schedule of up to 27.5%;
- There may be deferral of taxation until the availability of funds;

- Há a possibilidade de “composição” dos investimentos de longo e curto prazo e renda fixa e variável; e
- Relativa burocracia de manutenção.

FUNDOS

- O ganho de capital no resgate de cotas varia entre 15% a 22,5%;
- Pode haver diferimento da tributação até a disponibilização dos recursos;
- Há a possibilidade de “composição” dos investimentos de longo e curto prazo e renda fixa e variável; e
- Relativa burocracia de manutenção dos investimentos.

PESSOA FÍSICA

- Os ganhos de capital são tributados de 15% a 22,5% e rendimentos conforme tabela progressiva de até 27,5%;
- A tributação na realização do investimento (resgate, venda) é coletada também conforme a variação cambial;
- Não há possibilidade de compensação de perdas;
- Há possibilidade de “composição” de investimentos de longo e curto prazo e renda fixa/variável; e
- Alta burocracia para administrar a tributação dos rendimentos.

- There is the possibility of mixing long and short term investments and fixed and variable income; and
- Relatively bureaucratic to maintain.

FUNDS

- The capital gain for redeeming shares varies between 15% and 22.5%;
- There may be deferral of taxation until the availability of funds;
- There is the possibility of mixing long and short term investments and fixed and variable income; and
- Relative bureaucracy of maintaining investments.

INDIVIDUAL

- Capital gains are taxed from 15% to 22.5% and income according to the progressive schedule of up to 27.5%;
- The taxation upon realization of the investment (redemption, sale) is also collected according to the exchange variation;
- Offsetting losses is not allowed;
- Allows for a mix of long and short-term investments and fixed/variable income; and
- Very bureaucratic to manage income taxation.

02.

INVESTIMENTOS EM IMÓVEIS REAL ESTATE INVESTMENTS



Fonte/Source: Dreamstime

Assumindo que os investidores possuem necessidades e objetivos diferentes que determinam o tipo de negócio buscado, é importante que tenham uma clara definição dos resultados almejados para que possam ser assertivos.

Entre os objetivos podem estar aquisição de uma segunda ou terceira residência ou uma “casa de férias”, com o objetivo de atender às necessidades da família. Outro

Assuming that investors have different needs and objectives that determine the type of business they seek, it is important for them to have a clear definition of the desired results so that they can be assertive.

Their objectives may include the acquisition of a second or third residence, or a “vacation home”, in order to meet the needs of the family. Another possible goal is the desire

objetivo possível é o desejo de buscar novas alternativas de investimento. Neste caso, há duas categorias de investidores:

- Aqueles que almejam retorno com o aluguel, sejam com imóveis residenciais ou comerciais; e
- Aqueles que almejam obter lucro na venda do imóvel, por meio de sua valorização ao longo dos anos.

Nesta fase, recomenda-se uma reunião entre as partes – o comprador e a empresa de consultoria imobiliária – para que os objetivos fiquem bem definidos e para que o processo de compra e venda, fique absolutamente claro para o comprador.

Todas as empresas e pessoas credenciadas para conduzir negócios imobiliários nos Estados Unidos desfrutam de acesso exclusivo a todas as disponibilidades de imóveis residenciais. As informações sobre as opções de compra, venda e aluguel encontram-se armazenadas em um banco de dados chamado Serviço de Listagem Múltipla (MLS).

O MLS é controlado por entidades ligadas aos governos estaduais e ao governo federal, o Department of Real Estate (DRE) e o Department of Business and Professional Regulation (DPBR).

As oportunidades de imóveis comerciais, entretanto, não são amplamente divulgadas, e exigem uma pesquisa mais metódica e profunda.

Conhecendo as necessidades, critérios de investimentos e expectativas do cliente, o consultor credenciado pode acessar o banco de dados do MLS e selecionar as opções que melhor se enquadram ao perfil do cliente.

to seek new investment alternatives. In this case there are two categories of investors:

- Those who want rental income, either from residential or commercial properties; and
- Those who want to profit from the sale of the property, through its appreciation over the years.

At this stage, a meeting between the parties – the buyer and the real estate consulting firm – is recommended, so that the objectives are well defined and so the buying and selling process will be absolutely clear to the buyer.

All companies and individuals accredited to conduct real estate business in the United States enjoy exclusive access to all available residential real estate. The information regarding the purchase, sale, and lease options are stored in a database called the Multiple Listing Service (MLS).

The MLS is controlled by State and Federal government entities, the Department of Real Estate (DRE) and the Department of Business and Professional Regulation (DPBR).

Commercial real estate opportunities, however, are not widely publicized, and require more meticulous and thorough research.

Knowing the needs, investment criteria, and expectations of the client, an accredited consultant can access the MLS database and select the options that best fit the client's profile.

SERVIÇOS E CONDIÇÕES RELATIVOS À COMPRA DE IMÓVEIS NOS ESTADOS UNIDOS

Existem alguns serviços inerentes a todo processo de compra de imóvel nos Estados Unidos. Destacam-se alguns relacionados à assessoria na obtenção de empréstimos hipotecários, na proteção de ativos, planejamento sucessório, societário e tributário, e serviços de inspeção no imóvel antes da compra.

O comprador estrangeiro tem a opção de contratar empréstimo nos Estados Unidos, na modalidade intitulada Foreign National Loan. Essa opção é oferecida por diversos bancos norte-americanos e geralmente é necessário o pagamento de uma parcela de entrada mínima de 30% do valor total do imóvel, no caso de compras de casas; 40%, no caso de apartamentos, mais conhecidos como “condos”; e 30%, no caso de imóveis comerciais. Os prazos de financiamento variam e podem ser de até 30 anos, com taxas de juros entre 4,2% e 5,0% ao ano. Recomenda-se consultar três ou mais bancos, para que os diferentes termos e condições possam ser comparados.

Nos Estados Unidos, os contratos de compra, venda e aluguel são padronizados, justamente para proteger adequadamente ambas as partes (comprador e vendedor). Os pontos de atenção dos investidores brasileiros ao investir em imóveis nos Estados Unidos, estão relacionados à repatriação dos recursos utilizados, os impostos envolvidos e a proteção do patrimônio.

Diante disso, vale destacar novamente que o auxílio de um profissional e/ou empresa especializada é de suma importância para, assim, evitar futuros problemas e

SERVICES AND CONDITIONS REGARDING REAL ESTATE PURCHASES IN THE UNITED STATES

There are some services inherent to every real estate buying process in the United States. Some of these are related to assistance obtaining mortgage loans, asset protection, estate, corporate, and tax planning, and property inspection services prior to purchase.

A foreign buyer has the option to contract loans in the United States, through what is called a Foreign National Loan. This option is offered by several American banks, and generally required a minimum down payment of 30% of the total value of the property for home purchases; 40% for apartments, better known as “condos”; and 30% for commercial real estate. The financing terms vary, and can be up to 30 years, with interest rates between 4.2% and 5.0% per year. It is recommended to consult three or more banks, so that different terms and conditions can be compared.

In the United States, the purchase, sale, and lease agreements are standardized, precisely to adequately protect both parties (buyer and seller). Special care by Brazilian investors when investing in real estate in the United States should be given to the repatriation of funds used, the taxes involved, and the protection of assets.

In this respect, it is worth emphasizing once again that the assistance of a professional and/or specialized company is of paramount importance in order to avoid future

dúvidas não esclarecidas. O envio de recursos do Brasil para a aquisição de imóveis nos EUA deve ser feito por meio de agentes autorizados pelo Banco Central do Brasil, a operar no mercado de câmbio, podendo ser um banco, uma sociedade corretora, corretoras de câmbio ou distribuidora de títulos e valores, entre outros.

Antes da compra efetiva de um imóvel residencial ou comercial, o comprador tem o direito de contratar os serviços de uma empresa credenciada para inspecionar o imóvel em negociação. Nesse trabalho são vistoriadas e analisadas as instalações elétricas, hidráulicas, focos de cupins, mofo, estrutura, entre outros. Danos na propriedade, encontrados pela inspeção, podem levar à rescisão do contrato. É por meio desta averiguação que o comprador terá conhecimento das reais condições em que se encontra o imóvel em negociação.

Em uma transação imobiliária, exerce ainda um papel importante a figura da Companhia Garantidora. Ela responsabiliza-se pela legítima transferência da titularidade entre vendedor e comprador, execução de serviços de cartório, apuração de eventuais alienações, ou existência de ações contra os proprietários ou contra o imóvel. Essa companhia também executa a triangulação e a interface financeira por meio de uma conta fiduciária. Importante destacar que existem escritórios de advocacia que podem prestar os mesmos serviços executados pelas companhias garantidoras.

REMESSA DE DIVISAS PARA OS ESTADOS UNIDOS

Em primeiro lugar, é recomendado aos interessados em comprar um imóvel nos Estados Unidos que realizem

problems and doubts. The sending of funds from Brazil for the acquisition of real estate in the United States must be done through agents authorized by the Central Bank of Brazil, operating in the foreign exchange market, and may be a bank, a brokerage firm, currency brokers, or a securities distributor, among others.

Before the actual purchase of a residential or commercial property, the buyer has the right to contract the services of an accredited company to inspect the property being negotiated. This inspection examines and analyzes the electrical and plumbing installations, and checks for termites, mold, structure damage, among others. Property damage found by inspection may lead to contract annulment. It is through this inquiry that the buyer will have knowledge about the real conditions of the property being negotiated.

In a real estate transaction, the Trust Company also plays an important role. It is responsible for the legitimate transfer of ownership between seller and buyer, execution of notary services, verification of possible alienations, or existence of lawsuits against the owners or against the property. This company also performs the triangulation and financial interface through an escrow account. It is important to note that there are law firms that can provide the same services performed by trust companies.

REMITTANCE OF FUNDS TO THE UNITED STATES

First of all, those interested in buying a property in the United States should open a bank account there. Currently,

a abertura de uma conta bancária no país. Atualmente, a grande maioria dos bancos exige, para a abertura de conta, a apresentação de cópia do visto, do passaporte e do comprovante de residência no país de origem.

Todas as remessas com origem do Brasil aos Estados Unidos são feitas por meio do Banco Central do Brasil. A rubrica da operação será a transferência de patrimônio e/ou disponibilidade de capital no exterior.

No caso de compradores brasileiros, o único imposto a ser pago em transferências desse tipo, é o IOF (Imposto sobre Operações Financeiras), e não haverá incidência de outros impostos, pois o valor remitido já terá sido devidamente tributado no Brasil.

VISTOS ESPECÍFICOS PARA COMPRA DE IMÓVEL

Os estrangeiros não necessitam de um visto específico para comprar imóveis, ou mesmo para obter empréstimos bancários nos Estados Unidos. Um visto de turismo (B1/B2) ou um apenas de trabalho já seria suficiente.

DECLARAÇÃO DO IMÓVEL

É obrigatória a declaração de propriedade de imóvel no exterior, caso o imóvel em questão esteja gerando algum tipo de renda e também observar a necessidade de declarar bens e direitos no exterior na declaração de IR local.

No Brasil, por exemplo, cidadãos brasileiros que possuem bens e direitos no exterior, devem reportar o valor de aquisição na declaração do IR. O valor de aquisição dos bens e direitos, quando expresso em moeda estrangeira,

the vast majority of banks require a copy of the visa, passport, and proof of residence in the country of origin to open an account.

All shipments originating from Brazil to the United States are made through the Central Bank of Brazil. The operation heading will be transfer of equity and/or cash equivalent from foreign capital.

For Brazilian buyers, the only tax to be paid on such transfers is the IOF (Tax on Financial Transactions), and no other taxes will apply, since the amount transferred will already have been duly taxed in Brazil.

SPECIFIC VISAS FOR REAL ESTATE PURCHASE

Foreigners do not need a specific visa to buy real estate, or even to obtain bank loans in the United States. A tourist visa (B1/B2) or just a work visa will suffice.

DECLARING REAL ESTATE

The statement of ownership for a foreign property is mandatory if the property in question is generating some type of income. Also, observe the need to state assets and rights abroad in your local tax return.

In Brazil, for example, Brazilian citizens who own assets and rights abroad must report the acquisition value on their IR (Income Tax) statement. The acquisition value of the assets and rights, when expressed in foreign currency,

deve ser convertido em reais pela cotação do dólar fixada para venda pelo Banco Central do Brasil, para a data da aquisição. Recomenda-se sempre consultar um contador para mais informações a respeito dessa questão.

must be converted into BRL at the sale price of the dollar, set by the Central Bank of Brazil on the date of the acquisition. It is always advisable to consult an accountant for more information regarding this issue.

03.

PROCESSO DE COMPRA E VENDA DE IMÓVEIS RESIDENCIAIS PURCHASE AND SALE PROCESS FOR RESIDENTIAL REAL ESTATE

Nos Estados Unidos toda compra é realizada por intermédio de um consultor imobiliário credenciado para realizar tal tipo de operação. O consultor, ciente das necessidades e objetivos do cliente, elabora um relatório chamado Análise de Custo de Mercado, no qual apresenta uma comparação entre o preço da unidade à venda versus os valores de unidades similares recentemente vendidas.

In the United States, all purchases are made through a certified real estate consultant. The consultant, aware of the client's needs and objectives, prepares a report called Cost Market Analysis, which presents a comparison between the price of the unit for sale versus the values of similar units recently sold.



Fonte/Source: Dreamstime

Com base nesse relatório, o preço de venda será estipulado mediante aprovação das partes interessadas. Todas essas informações, inclusive a ferramenta usada para elaborar a Análise de Custo de Mercado, estão disponíveis no banco de dados do MLS, ao qual todos os consultores e empresas licenciadas têm acesso.

ELABORAÇÃO DO CONTRATO DE COMPRA E VENDA

É responsabilidade do consultor imobiliário explicar em detalhes, ao comprador, o Contrato de Compra e Venda e seus adendos.

Reitera-se que a estrutura do contrato e seus adendos são padronizados, justamente para proteger as partes interessadas.

O próprio contrato é utilizado como meio para fazer a oferta de preço, entre outras especificações, tais como: forma de pagamento, data do fechamento, prazo para inspeção, nome da Companhia Garantidora, entre outros.

MOTIVOS DE QUEBRA DE CONTRATO

Alguns fatores específicos podem motivar a quebra de contrato entre as partes. O não cumprimento dos seguintes eventos, nas datas estipuladas, serão motivos de quebra de contrato:

- Não assinatura do contrato por uma das partes, tornando o contrato não executável;

On the basis of this report, the sale price will be stipulated with the approval of the interested parties. All of this information, including the tool used to compose the Market Cost Analysis, is available in the MLS database, which all licensed consultants and companies can access.

PREPARATION OF THE PURCHASE AND SALE AGREEMENT

It is the real estate consultant's responsibility to explain the Purchase and Sale Agreement and its *addenda* in detail to the buyer.

It is worth emphasizing that the structure of the contract and its *addenda* are standardized, precisely to protect both parties concerned.

The contract itself is used as a means to make the price offer, among other specifications, such as: form of payment, date of closing, term for inspection, name of the Trust Company, among others.

REASONS FOR BREAKING THE AGREEMENT

Some specific factors may allow a breach of contract between the parties. Failure to comply with the following events, on the stipulated dates, will be grounds for breach of contract:

- No signature of the contract by one of the parties, making the contract non-enforceable;

- Falta de pagamento ou atraso do primeiro pagamento, ou falta de pagamento do sinal na conta fiduciária, estipulada previamente no contrato;
- Maus resultados da inspeção feita no imóvel pela empresa devidamente certificada;
- Não aceite por parte do comprador, em relação a regulamentos e procedimentos do condomínio;
- Não aprovação por parte do banco, no caso de empréstimo bancário; e
- Estado do imóvel no ato da entrega das chaves diferente das condições observadas quando previamente visitado.

CONCRETIZAÇÃO DA TRANSAÇÃO IMOBILIÁRIA E ENTREGA DAS CHAVES

A Companhia Garantidora ou o escritório de advocacia contratado providenciará o fechamento do negócio na data estipulada no Contrato de Compra e Venda. No caso de não haver financiamento envolvido, inexistente a obrigatoriedade de assinatura nos Estados Unidos, ou seja, esta pode ser feita à distância (e.g.: no consulado americano).

Os custos de fechamento variam de acordo com cada condado e com cada transação, contudo, basicamente envolvem alguns custos fixos, apólices de seguros e eventuais garantias que os bancos ou condomínios possam requerer.

O documento utilizado para certificar o fechamento de uma transação imobiliária entre o comprador e o vendedor é o Formulário HUD.

- Failure to pay or delay of the first payment, or failure to make a deposit in the escrow account, previously stipulated in the agreement;
- Bad results of the inspection made on the property by the duly certified company;
- Non-acceptance by the buyer regarding regulations and procedures of the condominium;
- Non-approval by the bank, in the case of a bank loan; and
- Property condition upon key delivery different from the conditions observed when previously visited.

COMPLETION OF THE REAL ESTATE TRANSACTION AND DELIVERY OF KEYS

The Trust Company or the contracted law firm will arrange the closing of the business on the date stipulated in the Purchase and Sale Agreement. If there is no financing involved, local signing is not required, i.e. it can be done at a distance (e.g.: at the American consulate).

Closing costs vary by county and with each transaction, however, they basically involve some fixed costs, insurance policies, and any collateral that banks or condominiums may require.

The document used to certify the closing of a real estate transaction between the buyer and the seller is the HUD Form.

A escritura do imóvel é pública e todos podem acessá-la por intermédio dos portais e website de cada condado.

DESPESAS COM IMÓVEIS RESIDENCIAIS

The property deed is public and everyone can access it through the portals and websites for each county.

EXPENSES WITH RESIDENTIAL REAL ESTATE



Fonte/Source: Dreamstime

Todo imóvel gera algumas despesas fixas. Na sequência, há a menção de algumas despesas relacionadas aos imóveis, que podem inclusive ser pagas automaticamente por débito em conta. Entre estas despesas estão: eletricidade; água (já inclusa, no caso de condomínios); seguro estrutural contra danos naturais (já inclusa, no caso de condomínios); seguro dos bens pessoais; condomínio; TV a cabo e internet; manutenção de piscina; e manutenção de jardim.

Every property generates some fixed expenses. Following there is a list of some expenses related to real estate, which can even be paid using an automatic debit system. These expenses include: electricity; water (already included in condominiums); structural insurance against natural damage (already included in condominiums); personal asset insurance; homeowners association fees; cable TV and internet; pool maintenance; and landscape maintenance.

Entretanto, vale mencionar que existem empresas especializadas no gerenciamento das propriedades adquiridas, que podem fazer o controle do pagamento dessas despesas.

Diferentemente do Brasil, nos Estados Unidos não é comum que o inquilino arque com as despesas de condomínio e impostos prediais. Logo, o proprietário deverá considerar estes fatores em suas análises, caso deseje investir no imóvel para a obtenção de renda com aluguéis.

PROPERTY TAXES

O Property Tax é um imposto equivalente ao IPTU (Imposto Predial e Territorial Urbano) no Brasil e é calculado sobre o valor da avaliação do imóvel (Assessed Value). Nesse caso, é um *ad-valorem* que varia entre 0,8% a 2%, dependendo da localização (cidade e CEP nos Estados Unidos).

Para efeitos de cálculo, recomenda-se assumir o cenário conservador, ou seja, 2%. O valor pode ser pago entre os meses de novembro a março do ano seguinte. O interessante é que quanto mais antecipado o pagamento, maior é o desconto sobre o valor a ser pago, conforme pode ser observado na tabela a seguir.

However, it is worth mentioning that there are companies specialized in the management of acquired properties, which can control the payment of these expenses.

Unlike Brazil, in the United States, tenants do not normally incur homeowners association fees and property taxes. Therefore, the owner should consider these factors in their analysis if they wish to invest in the property to obtain rental income.

PROPERTY TAXES

Property Tax is a tax that is equivalent to IPTU (Urban Land and Building Tax) in Brazil, and is calculated based the property's Assessed Value. In this case, it is an *ad-valorem* that ranges from 0.8% to 2%, depending on the location (city and zip code in the United States).

For calculation purposes, it is recommended to assume the conservative scenario, i.e., 2%. The amount can be paid between the months of November and March of the following year. The interesting thing is that earlier the payment is made, the greater the discount, as can be seen in the following table.

NOVEMBRO NOVEMBER	DEZEMBRO DECEMBER	JANEIRO JANUARY	FEVEREIRO FEBRUARY	MARÇO MARCH
5%	4%	3%	2%	1%

INVESTIMENTOS EM IMÓVEIS COMERCIAIS COMMERCIAL REAL ESTATE INVESTMENTS

O processo de investimento em imóveis comerciais é realizado por meio de uma consultoria imobiliária especializada que provê toda a orientação para o investidor, no início e no decorrer do processo.

O primeiro passo consiste em estabelecer junto com o investidor o perfil adequado do investimento, levando em consideração a estratégia desejada para aplicação dos recursos.

É importante que o investidor considere em sua estratégia o volume de recursos disponíveis, o desejo de aplicar alavancagem (uso de financiamento), regiões e perfis de imóveis de interesse, a estratégia de saída no tempo, entre outras.

CONTRATOS DE ALUGUEL PARA IMÓVEIS COMERCIAIS

A principal característica dos investimentos em imóveis comerciais é o fato de que o valor da transação e dos rendimentos futuros está atrelado não somente ao preço de aquisição do imóvel em si, mas também ao tipo de contrato de aluguel associado à propriedade.

Quando um investidor aplica seus recursos em um imóvel comercial, ele está na verdade adquirindo um contrato de aluguel que será o veículo de geração de renda ao longo

The process of investing in commercial real estate is carried out through a specialized real estate consultancy that provides all the guidance to the investor at the beginning and during the process.

The first step is to establish the appropriate investment profile for the investor, taking into account the desired investment strategy.

It is important for the investor's strategy to consider the volume of available funds, the desire to apply leverage (use of financing), regions and profiles for properties of interest, the exit strategy over time, among others.

RENTAL CONTRACTS FOR COMMERCIAL REAL ESTATE

The main characteristic of investments in commercial real estate is the fact that the value of the transaction and future income is linked, not only to the purchase price of the property itself, but also to the type of lease agreement for the property.

When an investor applies his/her funds in a commercial property, he/she is actually acquiring a lease agreement that will be the vehicle that generates income over time.

do tempo. O contrato de aluguel é tão importante quanto as características do imóvel na definição da atratividade do negócio.

Usualmente, os contratos de aluguel tem longa duração (10 a 15 anos, ou mais) além de preverem a extensão opcional do período de vigência, dependendo do tipo de contrato.

Há cinco categorias de contratos utilizados para imóveis comerciais:

- **Gross Lease:** neste tipo de contrato, o locatário paga um valor definido para o aluguel e o proprietário é responsável por todas as demais despesas referentes ao imóvel;
- **Single Net:** nesse tipo de negociação, geralmente o inquilino paga o aluguel, as despesas com *utilities* (água, energia, gás, telefone, entre outros) e seguro relacionado a sua própria operação. O proprietário é responsável pelo pagamento da manutenção, dos reparos, bem como as taxas e outros seguros não cobertos pelo inquilino (podendo incluir o Property Tax);
- **Double Net:** nesse caso o inquilino é responsável por pagar o aluguel, as despesas com *utilities*, os impostos sobre a propriedade e o seguro predial. O proprietário é responsável por pagar somente a manutenção e reparos;
- **Triple Net:** nesse caso o locatário concorda em pagar todos os impostos imobiliários, seguros e manutenção na propriedade, além de todas as taxas normais que são esperadas no âmbito do acordo (aluguel, *utilities*, entre outras). O proprietário é responsável somente por reparos estruturais; e

The lease agreement is as important as the characteristics of the property when defining the attractiveness of the deal.

Usually, lease agreements last a long time (10 to 15 years, or more) and provide for an optional extension, depending on the type of contract.

There are five contract categories used for commercial real estate:

- **Gross Lease Agreement:** in this type of agreement, the tenant pays a set amount for rent, and the owner is responsible for all other expenses relating to the property;
- **Single Net Agreement:** in this type of negotiation, usually the tenant pays rent, utilities (water, electricity, gas, telephone, among others) and insurance related to its operation. The owner is responsible for maintenance, repairs, as well as fees and other insurance not covered by the tenant (may include Property Tax);
- **Double Net Agreement:** in this case, the tenant is responsible for paying rent, utilities, property taxes, and property insurance. The owner is responsible for paying only for maintenance and repairs;
- **Triple Net Agreement:** in this case, the tenant agrees to pay all property taxes, insurance, and property maintenance, in addition to all normal fees that are expected under the agreement (rent, utilities, and others). The owner is only responsible for structural repairs; and

- **Absolute Net:** é um tipo de contrato no que o locatário paga todas as despesas relativas à operação do imóvel, incluindo reparos estruturais.

Os contratos mais atrativos são aqueles mencionados como Triple Net e Absolute Net, pois incorrem em poucas responsabilidades para o investidor, permitindo uma gestão à distância e sem o emprego de um Gestor de Propriedade.

DETERMINAÇÃO DA RENTABILIDADE DE IMÓVEIS COMERCIAIS

Para que se possa determinar a rentabilidade bruta de um investimento em imóvel comercial, é necessário que se definam alguns conceitos básicos.

NOI: É um acrônimo inglês para “Net Operating Income”. O NOI de uma propriedade é constituído pela renda bruta auferida pelo imóvel e deduzida de todas as despesas operacionais do imóvel. Em outras palavras, é o rendimento líquido mensal ou anual do imóvel depois de pagas todas as despesas. O NOI indica a renda líquida proporcionada pelo imóvel e é calculado da seguinte forma:

NOI = Renda bruta – despesas operacionais

Cap Rate: O CAP Rate é uma medida de rentabilidade utilizada na análise de investimentos em imóveis comerciais. Trata-se de um termo conhecido e comumente utilizado nas transações de imóveis nos Estados Unidos. O CAP Rate indica o retorno do investimento anual e é calculado da seguinte forma:

CAP Rate = (NOI / Preço do imóvel) * 100 [%]

- **Absolute Net Agreement:** is a type of contract in which the tenant pays all operational expenses for the property, including structural repairs.

The most attractive contracts are those called Triple Net and Absolute Net, because they incur few investor responsibilities, allowing remote management and without the employment of a Property Manager.

ESTABLISHING THE PROFITABILITY OF COMMERCIAL REAL ESTATE

In order to determine the gross profitability of a commercial real estate investment, it is necessary to define some basic concepts.

NOI: Net Operating Income. The NOI of a property is made up of the gross income earned by the property minus all operational expenses of the property. In other words, it is the monthly or annual net income of the property after you have paid all expenses. The NOI represents the net income provided by the property, and is calculated as follows:

NOI = Gross income – operational expenses

Cap Rate: The CAP Rate is a profitability measure used to analyze investments in commercial real estate. This is a well-known term, commonly used in real estate transactions in the United States. The CAP Rate represents the annual return on investment and is calculated as follows:

CAP Rate = (NOI / Property price) * 100 [%]

Usualmente, o CAP Rate de imóveis comerciais varia entre 4% a 10% ao ano, sendo as faixas mais comuns, entre 5% a 7% ao ano.

O CAP Rate (ou rentabilidade antes dos tributos) depende de vários fatores que determinam a atratividade do negócio, sendo os principais:

- Tipo e duração do contrato de aluguel: quanto mais longo o contrato, mais atrativo é o investimento. Logo, quanto mais longo o contrato, mais baixo o CAP Rate;
- Garantia do contrato: os imóveis preferidos são aqueles que possuem contratos com garantia corporativa. Neste caso, grandes corporações ou empresas são os garantidores do pagamento dos aluguéis, reduzindo significativamente o risco de inadimplência;
- Previsão de aumentos de aluguel ao longo do contrato e opções de renovação;
- Localização do imóvel;
- Estado de conservação, idade da construção, riscos ambientais e demais características físicas; e
- Outros fatores secundários que podem influenciar na atratividade do negócios.

A determinação da atratividade de um investimento não deve ser feita somente com base na determinação de sua rentabilidade (CAP Rate), mas sim com base no conjunto de fatores acima definidos. O equilíbrio entre todos os fatores é o que determina as melhores oportunidades.

Usually, the CAP Rate of commercial real estate varies between 4% and 10% per year, with the most common ranges between 5% and 7% per year.

The CAP Rate (or profitability before taxes) depends on several factors that determine the attractiveness of the business, the main ones are:

- Type and duration of lease agreement: the longer the contract the more attractive the investment. Therefore, the longer the contract the lower the CAP Rate;
- Agreement Guarantee: preferred properties are those that have agreements with corporate guarantee. In this case, large corporations or companies are the guarantors of the rent payment, significantly reducing the risk of default;
- Rent increase forecast during the contract and renewal options;
- Property location;
- Condition, age of construction, environmental risks, and other physical characteristics; and
- Other secondary factors that may influence business attractiveness.

The determination of the attractiveness of an investment should not be made solely on the basis of the CAP Rate, but based on all the factors defined above. The balance between all the factors is what will determine the best opportunities.

ETAPAS PARA AQUISIÇÃO DE UM INVESTIMENTO EM IMÓVEIS COMERCIAIS

É mandatório que o investidor seja assessorado por um advogado sediado nos Estados Unidos e familiarizado com este tipo de investimento.

Os custos totais estimados na aquisição de um imóvel comercial situam-se entre 3% a 3,5% do valor da propriedade. Esta estimativa inclui honorários com advogados, taxas bancárias e municipais, comissões, inspeções e outras. Deve-se observar que esta estimativa poderá variar em função do tipo de negócio e características do contrato.

Existem bancos e instituições financeiras de renome nos Estados Unidos que disponibilizam financiamentos para aquisição de imóveis comerciais. O critério mais importante usado pelos bancos no momento da análise da proposta é o contrato de locação e a capacidade do imóvel em gerar renda para pagar as prestações do financiamento. De forma geral, os bancos esperam que a receita líquida mensal seja pelo menos 25% maior que o valor da prestação e que o montante financiado não ultrapasse 75% do valor do imóvel. Os períodos de financiamento mais comuns variam entre 10 e 25 anos. As garantias individuais para o empréstimo têm um papel coadjuvante na análise do crédito por parte dos bancos.

Uma vez determinada a estratégia de investimento entre o investidor e o consultor imobiliário, inicia-se o processo de aquisição propriamente dito, conforme as etapas a seguir:

STAGES FOR ACQUIRING A COMMERCIAL REAL ESTATE INVESTMENT

An investor must be advised by a lawyer based in the United States that is familiar with this type of investment.

The estimated total closing costs for acquiring a commercial property are between 3% and 3.5% of the property's value. This estimate includes fees with lawyers, bank and municipal fees, commissions, inspections and others. It should be noted that this estimate may vary depending on the type of deal and the characteristics of the contract.

There are reputed banks and financial institutions in the United States that provide financing for commercial real estate purchases. The most important criterion used by banks when analyzing the proposal is the lease agreement and the property's ability to generate income to pay for the mortgage payments. In general, banks expect the net monthly income to be at least 25% higher than the value of the monthly payment, and that the amount financed does not exceed 75% of the value of the property. The most common funding periods range from 10 to 25 years. Individual collateral for the loan has a supporting role in the bank's credit analysis.

Once the real estate consultant and the investor agree on the investment strategy, the acquisition process itself begins, according to the following steps:

1. Identificação de opções de imóveis: esta etapa é realizada com base na estratégia de investimento. Normalmente, são identificadas várias opções a fim de melhorar o processo decisório. Uma vez escolhido o imóvel, o restante do processo decorre entre 8 e 10 semanas até sua conclusão;

2. Carta de intenções: o consultor imobiliário prepara uma carta de intenções assinada pelo investidor a qual é submetida ao vendedor e que contém os aspectos principais da proposta, incluindo oferta de preço, forma de pagamento, prazo para execução e outros. Esta carta é um documento que não estabelece compromisso entre as partes, podendo ser revogada sem qualquer penalidade para ambas as partes;

3. Contrato de compra e venda: uma vez que o vendedor concorde com a proposta e assine a carta de intenções, prepara-se então um contrato de compra e venda que estabelece as condições detalhadas da transação. Este contrato é relativamente padronizado e inclui a necessidade de um adiantamento depositado em conta fiduciária, administrada por uma entidade neutra. O PSA pode, normalmente, ser revogado sem ônus para o investidor até o final da fase de inspeção (conforme explicado na próxima etapa). Neste caso, o investidor poderá receber de volta o valor integral do depósito inicial (adiantamento);

4. Etapa de inspeção: esta fase tem a duração estimada entre 3 a 4 semanas e inclui a inspeção física da propriedade, avaliação de sua documentação, análise do contrato de locação, análise do título de propriedade entre outros. Além disso, nesta fase o investidor deverá buscar uma aprovação para financiamento da propriedade junto

1. Identification of property options: this stage is done based on the investment strategy. A number of options are usually identified in order to improve the decision-making process. Once the property is chosen, the remainder of the process takes between 8 and 10 weeks until completion;

2. Letter of Intent: the real estate consultant prepares a letter of intent signed by the investor which is submitted to the seller, and which contains the main aspects of the offer, including the price offer, form of payment, term for execution, and others. This letter is a document that does not establish a commitment between the parties, and can be revoked without any penalty for either parties;

3. Purchase and Sale - PSA: once the seller agrees with the offer and signs the letter of intent, a purchase and sale agreement is drawn up which sets out the detailed terms of the transaction. This contract is relatively standardized, and includes the need for an advance deposit in an escrow account, managed by a neutral third party. The PSA can normally be revoked at no cost to the investor until the end of the inspection phase (as explained in the next stage). In this case, the investor may receive back the full amount of the initial deposit (advance);

4. Inspection Stage: this phase lasts between 3 and 4 weeks and includes the physical inspection of the property, evaluation of its documentation, analysis of the lease agreement, analysis of the property title, among others. In addition, at this stage, the investor should seek a financing approval for the property from

às instituições financeiras (se assim optar). Se, ao final da fase de inspeção, todas as atividades citadas até aqui forem completadas satisfatoriamente, o investidor poderá optar pelo prosseguimento do contrato, o que faz com que o depósito inicial se torne não reembolsável a partir deste momento; e

5. Fechamento: esta é a fase final do processo e envolve a transferência dos direitos do contrato de aluguel, transferência do título de propriedade e pagamento. Esta fase tem a duração estimada entre 3 a 4 semanas.

Após o fechamento do negócio, o investidor passa, então, a receber os valores referentes ao aluguel da propriedade, pagos mensalmente.

O contrato de aluguel não pode ser rescindido unilateralmente pelo locatário, sem que o mesmo seja obrigado a realizar o pagamento dos montantes referentes a toda duração do contrato, o que representa uma vantagem para o investidor. A única situação na qual a inadimplência é admitida é em caso de falência do locatário e/ou garantidor. Por este motivo, selecionam-se locatários ancorados em empresas sólidas, fazendo com o que o risco do negócio seja mínimo para o investidor.

O pagamento das despesas, taxas e impostos referentes ao uso da propriedade, segue as regras já expostas na seção referente aos tipos de contrato.

financial institutions (if they so desire). If at the end of the inspection phase, all the aforementioned activities are completed satisfactorily, the investor may then opt for the continuation of the agreement, which causes the initial deposit to become non-refundable at that time; and

5. Closing: this is the final stage of the process and involves the transfer of the lease rights, transfer of title, and payment. This phase has an estimated duration of 3 to 4 weeks.

After closing the deal, the investor then receives the monthly rental payments.

The lease cannot be terminated unilaterally by the lessee, without being obliged to make the payment of the amounts related to the entire duration of the contract, which is an advantage for the investor. The only situation in which default is admitted is in the event of bankruptcy of the lessee and/or guarantor. For this reason, tenants are selected from solid companies, making the business risk minimal for the investor.

The payment of the expenses, fees, and taxes related to the use of the property follows the rules already explained in the section about the types of contract.

05.

CONCLUSÃO CONCLUSION

A melhor recomendação para qualquer investidor estrangeiro, interessado em possuir imóveis nos EUA, é fazer um planejamento cuidadoso antes de adquirir a propriedade imobiliária. Uma vez que o ativo é adquirido, há menos flexibilidade para reestruturar o investimento sem implicações fiscais. As diferentes abordagens apresentadas neste guia têm suas vantagens e desvantagens tributárias e não tributárias.

A estrutura que um investidor estrangeiro deve seguir dependerá de uma análise minuciosa feita em conjunto com profissionais especializados. Os principais pontos a serem observados são: a intenção do investidor quanto à propriedade; a situação particular do investidor estrangeiro; e o peso relativo dos impostos locais nas operações futuras que o investidor planeja.

The best recommendation for any foreign investor who is interested in owning real estate in the US is to make a careful plan before acquiring real estate property. Once the asset is acquired, there is less flexibility to restructure the investment without tax implications. The different approaches presented in this guide have their tax and non-tax advantages and disadvantages.

The structure that a foreign investor should follow will depend on a thorough analysis done in conjunction with specialized professionals. The main points to be observed are: the intention of the investor regarding the property; the particular situation of the foreign investor; and the relative weight of local taxes on future operations that the investor plans.

SOBRE NOSSO PATROCINADOR ABOUT OUR SPONSOR

A **Faccin Investments** é uma empresa norte-americana de consultoria imobiliária, com mais de 15 anos de experiência, focada em compradores e investidores estrangeiros que almejam investir no segmento imobiliário dos Estados Unidos, seja em imóveis residenciais, comerciais, industriais e incorporações. Oferece aos clientes um serviço diferenciado, com soluções de acordo com a necessidade e expectativa de cada cliente, desenvolvidas por profissionais altamente qualificados e experientes, por terem ocupado posições na alta administração de grandes corporações mundiais.

Para mais informações, contate:

Faccin Investments is a North American real estate consulting firm with more than 15 years of experience, focused on foreign buyers and investors looking to invest in real estate in the United States, whether in residential, commercial, industrial, or real estate development. They offers their clients specialized service, with solutions that meet the needs and expectations of each client, developed by highly qualified and experienced professionals, that held positions as senior managers of large corporations worldwide.

For more information, contact:



Miami

1395 Brickell Avenue, Suite 800
Miami, FL – USA – 33131
Fone: +1 (954) 478-6530

São Paulo

Rua Alexandre Dumas, 1601 cj 72 – 04717-004
São Paulo, SP – Brasil
Fone: +55 (11) 4063-4613 | +55 (11) 4329-2383

E-mail: atendimento@faccininvestments.com
Website: www.faccininvestments.com/

Miami

1395 Brickell Avenue, Suite 800
Miami, FL – USA – 33131
Phone: +1 (954) 478-6530

São Paulo

Rua Alexandre Dumas, 1601 cj 72 – 04717-004
São Paulo, SP – Brasil
Phone: +55 (11) 4063-4613 | +55 (11) 4329-2383

Email: atendimento@faccininvestments.com
Website: www.faccininvestments.com/



BELO HORIZONTE

R. Orozimbo Nonato, 102 - 14º andar
Edifício ICON - Nova Lima
CEP 34000-000 - Belo Horizonte, MG
Tel.: (55 31) 2126-9750 • Fax.: (55 31) 2126-9772
amchambh@amchambrasil.com.br

BRASÍLIA

SHIS QI 5, Comércio Local, Bloco C 1º andar
Lago Sul - 71615-530 Brasília, DF
Tel.: (55 61) 2103-8650
amchambr.brasilia@amchambrasil.com.br

CAMPINAS

Av. Dr. José Bonifácio Coutinho Nogueira, 150
Edf. Galleria Plaza - 7º andar, sala 701
CEP 13091-611 - Campinas, SP
Tel. / Fax.: (55 19) 2104-1285
amcham.campinas@amchambrasil.com.br

CAMPO GRANDE

Rua Hélio Yoshiaki Ikieziri, 34
Ed. Evidence Prime Office - Sala 206 - Royal Park
CEP 79100-000 - Campo Grande, MS
Tel.: (55 67) 3211-0906
amcham.campogrande@amchambrasil.com.br

CURITIBA

Rua João Marchesini, 139 - Prado Velho
80215-060 - Curitiba, PR
Tel.: (55 41) 2104-9350
amcham.curitiba@amchambrasil.com.br

FORTALEZA

Av Desembargador Moreira, 760 - sala 1510
Empresarial Centurion Business Center - Aldeota
Tels.: (55 85) 3224-4242 • 3224-6981
CEP 60170-000 - Fortaleza, CE
amcham.fortaleza@amchambrasil.com.br

GOIÂNIA

Av. T-63 - Qd. 145 - Lote 08/09
Ed. New World - Sala 1005 - Setor Bueno
CEP 74230-100 - Goiânia, GO
Tel.: (55 62) 3275-6010 • Fax.: (55 62) 4006-1172
amcham.goiania@amchambrasil.com.br

JOINVILLE

R. Dr. Plácido Gomes, 610 - Sala 202
Edf. Dona Tereza - Sala 202 - Anita Garibaldi
CEP 89202-050 - Joinville, SC
Tel.: (55 47) 3432-7474
amcham.joinville@amchambrasil.com.br

PORTO ALEGRE

Av. Dom Pedro II, 861 - 8º andar - Higienópolis
CEP 90550-142 - Porto Alegre, RS
Tel.: (55 51) 2118-3705
amcham.portoalegre@amchambrasil.com.br

RECIFE

Av. Eng. Antônio de Góes, 742
CEP 51110-000 - Recife, PE
Tel.: (55 81) 3205-1850 • Fax: (55 81) 3205-1865
amcham.recife@amchambrasil.com.br

RIBEIRÃO PRETO

Avenida Wladimir Meirelles Ferreira, 1525
Ufficio Commerciale San Paolo, salas 1 e 2
CEP 14021-630 - Ribeirão Preto, SP
Tel.: (55 16) 2132-4599 • Fax: (55 16) 2132-4563
amcham.ribeiraopreto@amchambrasil.com.br

SALVADOR

Alameda Salvador, 1057 - Salvador Shopping Business
Torre Europa - Salas 1902 a 1904
CEP: 41820-790 - Salvador - BA
Tel.: (55 71) 2132-5100
amcham.salvador@amchambrasil.com.br

SÃO PAULO

Rua da Paz, 1431 - Chácara Santo Antônio
04713-001 - São Paulo, SP
Tel.: (55 11) 4688-4102 • Fax: (55 11) 5180-3777
ombudsman@amchambrasil.com.br

UBERLÂNDIA

Av. João Naves de Ávila, 1331, 10º Andar, Sala 1 - Tibery
Center Shopping - UBT (Uberlândia Business Tower)
38408-902 - Uberlândia, MG
Tel.: (55 34) 2101-4100
amcham.uberlandia@amchambrasil.com.br

VISITE O SITE DO PROJETO / VISIT THE PROJECT WEBSITE:

www.amcham.com.br/howtous