



A periodic publication from the



Italian Trade
Volume 11 Issue 1

Special Annual Issue

REAL ESTATE INVESTMENTS IN SOUTH FLORIDA FOR ITALIAN BUYERS

La guida per gli investimenti immobiliari nell'area metropolitana di Miami



WIRE
Consulting

SE VUOI INVESTIRE A MIAMI, SIAMO GLI UNICI IN ITALIA

Siamo l'unica realtà in Italia a darti un servizio di consulenza personalizzata per progettare e realizzare i tuoi investimenti a Miami.

Siamo gli unici a gestire per conto tuo ogni fase dell'investimento in ambito residenziale e commerciale sia per l'acquisto di un solo cespite che per operazioni più strutturate di sviluppo e di condo-conversion.

Dalla ricerca delle migliori opportunità a tutti gli aspetti organizzativi, contrattuali, fiscali e di gestione successiva all'acquisto.

Per contattare il tuo consulente personale Wire

+39.0412750993

info@wireconsulting.it

www.wireconsulting.it www.prestigeinternational.com



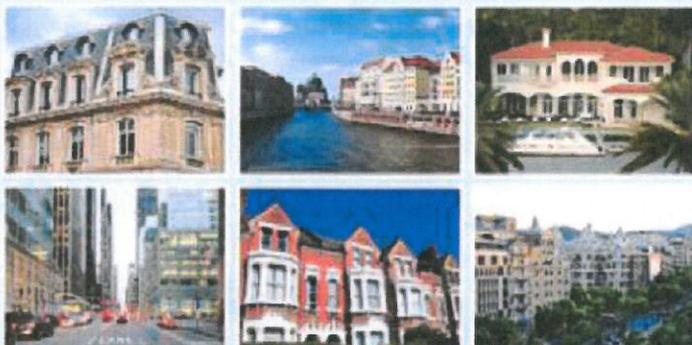
WIRE

WORLDWIDE INVESTMENT IN REAL ESTATE

A cura di Angelo Cinel

ACQUISTARE CASA ALL'ESTERO

GUIDA PER ORIENTARSI



 Alpha Test

Acquistare casa all'estero Guida per orientarsi

La prima guida sul settore degli
Investimenti immobiliari all'estero:
precisa, concreta e superdocumentata.

A cura di Angelo Cinel

Edizione Alpha Test

160 pagine - €24,90

Il numero di italiani che compra casa all'estero è in continua crescita: nell'ultimo anno sono stati più di 42mila (oltre il quadruplo rispetto a solo 10 anni fa) e il particolare momento di crisi e instabilità nel nostro Paese dà grande impulso a tali investimenti. Questo libro, unico nel suo genere, affronta i temi di maggiore interesse per un investitore che voglia fare acquisti immobiliari all'estero, ma anche per gli operatori del settore che vogliono ampliare il loro mercato di riferimento.

Il libro spiega quali sono le figure professionali a cui rivolgersi, in quali Paesi acquistare e perché, le città di maggiore interesse per gli italiani (Londra, Miami, New York, Berlino), di quali aspetti legali e fiscali occorre tenere conto.

Il volume consiglia infine quale percorso seguire per pianificare al meglio l'acquisto di una casa all'estero.

Il volume è a cura di Angelo Cinel, presidente e CEO di Wire Consulting, primaria società italiana di consulenza immobiliare internazionale.

The realtor: similarities and differences with the real estate broker in Italy

BY ANGELO CINEL / WIRE CONSULTING

Defining the home as a primary asset, essential for every human being, we can immediately understand how the work of realtors, that is those who follow the sale of a property, is of absolute importance for the community.

A well-defined, professional profile, but often little known, the realtor performs functions and plays different roles depending on the place of work and local uses and customs.

Beyond the State or the Country, all over the world the realtor is the person who brings a buyer and a selling party together, to promote the sale of a particular property.

While in Florida these figures have always enjoyed prestige and esteem as professionals, like others involved in the process of buying and selling, in Italy historically they have never enjoyed great sympathy on the part of sellers and buyers.

The latter have always assumed that it was enough to own a home in a familiar place to know the dynamics of the housing market. Owners improvised as agents, carrying on negotiations between individuals, in the mistaken belief of being able, alone, to make a fair assessment of their property so as to be able to carry on negotiations, all to save the "onerous" commission (3% paid by the buyer; 3% paid by the seller).

A major change, linked to globalization which also makes our cities more and more international and real estate the object of purchase by foreigners, as well as the decrease



in internal sales and the increasingly pressing bureaucracy concerning regulations: construction, energy class, habitability, practicability, etc ..., these factors have made the process of buying and selling so complex that even the average Italian has fallen back on the figure of the realtor as a professional to turn to for the sale or purchase of a property.

Definita la casa un bene primario, ovvero indispensabile per ogni essere umano, possiamo subito intuire come il lavoro dell'agente immobiliare, ovvero di colui che segue la compravendita di un immobile, sia di assoluta importanza per la collettività.

Figura professionale ben definita, ma spesso poco conosciuta, svolge funzioni e ruoli differenti a seconda del luogo in cui opera e degli usi e costumi locali.

Al di là dello Stato o del Paese, in tutto il Mondo è colui che avvicina una parte acquirente ad una parte venditrice per favorire la compravendita di un determinato immobile.

Mentre in Florida gode da sempre di prestigio e stima come una figura professionale al pari delle altre coinvolte nel processo di compravendita, storicamente in Italia non ha mai goduto di grande simpatia da parte di venditori e acquirenti.

Questi ultimi hanno sempre presupposto che bastasse essere proprietari di una casa in un luogo familiare per conoscerne le dinamiche del mercato immobiliare. Si sono improvvisati agenti, portando avanti trattative fra privati, ritenendo erroneamente di essere in grado di fare autonomamente una valutazione corretta del proprio immobile così come di poter essere in grado di portare avanti una trattativa, il tutto per risparmiare "l'onerosa" provvigione (3% pagato dall'acquirente; 3% pagato dal venditore).

Un forte cambiamento, legato alla globalizzazione che rende anche le nostre città sempre più internazionali e gli immobili oggetto di acquisto di stranieri, così come la diminuzione delle compravendite interne e la sempre più pressante burocrazia in materia di normative: edilizia, classe energetica, abitabilità, agibilità, ecc..., hanno reso l'iter della compravendita talmente complesso che, anche l'italiano medio, ha ripiegato sulla figura dell'agente immobiliare come professionista a cui rivolgersi per la vendita o acquisto di un immobile.

Parlando delle differenze sul ruolo di questo professionista, possiamo dire che l'agente immobiliare in Italia è un intermediario mentre il Sale Agent in Florida lavora per il venditore o l'acquirente, assumendo la declinazione di Buyer Agent o Seller Agent; il Sale Agent non è un mediatore, non può rappresentare ambo le parti a meno che queste non siano consapevoli e accettino. Come in una disputa legale ogni parte ha il suo avvocato, così nella compravendita di un immobile in Florida, venditore e acquirente hanno il proprio agente immobiliare. In Italia, entrambi sono rappresentati da un unico agente, che per questo viene chiamato Mediatore e che, rivestito di una posizione super partes, mette d'accordo venditore e acquirente nel processo di compravendita dell'immobile.

Perché un agente immobiliare operi come tale, in Italia ha bisogno di essere iscritto al Ruolo Mediatori presso la Camera di Commercio del luogo di residenza. Si diventa agente immobiliare frequentando un corso di formazione e sostenendo un esame di abilitazione.

Un agente immobiliare è paragonabile ad un lavoratore autonomo, può lavorare come freelance, ovvero come libero professionista.

A Miami un agente immobiliare acquisisce il titolo di Sale Agent tramite un corso di formazione ed un esame finale. A differenza dell'agente immobiliare italiano il Sale Agent non può lavorare

The realtor: similarities and differences with the real estate broker in Italy

Speaking of differences in the role of this professional, we can say that the realtor in Italy is an intermediary, whereas the Sale Agent in Florida works for the seller or the buyer, taking the title of Buyer Agent or Seller Agent. The Sale Agent is not a mediator; this person cannot represent both sides unless they are fully aware and accept. As in legal disputes each party has its own lawyer, so in property sales in Florida, the seller and buyer each have their own realtor. In Italy, both are represented by a single agent, which is why this figure is called a Mediator and, holding an impartial position, reaches agreement between seller and buyer in the process of a property sale.

For a realtor to work as such, in Italy, registration is required in the Mediators' Role at the Chamber of Commerce in the place of residence. A person becomes a realtor by attending a training course and taking a qualifying examination.

A realtor is like a self-employed person, being able to work as a freelancer, in other words as an independent professional.

In Miami, a realtor acquires the title of Sale Agent through a training course and a final exam. Unlike the Italian realtor, the Sale Agent cannot work independently but must link their license to that of a Broker by signing an Independent Contract Agreement between Broker and Associate.

An estate agency can be called a Real Estate Company if there is a Qualifying Broker, that is a manager responsible for the work of the estate agency. All agents who work under the Broker are called Associates whether they are Brokers or Sale Agents.

To become a Broker candidates must have been a Sale Agent for at least two years, in order to have acquired the necessary experience; they must attend a specific course and pass a final test.

If "new" Brokers do not have their own company and go to work in a Real Estate Company where there already is a Principal Broker, they will work as Associate Brokers.

As concerns models for the proposed purchases, in Italy there is no common model and each agent uses their own. In Florida agents use a standard model, a real contract of sale "Residential Contract for Sale and Purchase" approved by the Florida Realtors Association. Using an identical model for all provides greater protection than a document written at the discretion of the agent, the contents of which have not been approved and verified by a superior controlling body.

The Italian property market, unlike that in Florida, uses sole agents and transparency does not apply, that is realtors offer only properties which the owner has appointed them to sell, rarely working in partnership with other realtors allowing them to procure a buyer. In Florida on the other hand this is common practice, in a transparent market where realtors work in "co-brokerage," that is making information available, on the property they have the authority to sell, through a system of sharing listings common to all Realtors, the Multiple Listing Service - MLS. This makes it easier to find a buyer and achieve an exponential increase in the chances of selling a property. Through this incredible system a potential buyer, contacting one single person, has the opportunity to purchase any property for sale in the area.

Selecting the right agent thus becomes a delicate choice, where the discriminating factor is not the product, which as mentioned above is shared and accessible to all agents, but finding a professional who knows the market, its dynamics and the real value of individual properties, in order to advise and guide in the vast choice that the market has to offer.

As for fees, the realtor in Miami is paid only by the seller, to the extent of 6% on the sales value of the property. In the case of co-brokerage, under the logic of sharing described above, the commission is split equally between the buyer's agent and the seller's agent.

An exception to this rule may be commercial transactions (multifamily, retail, hotel, etc ...), where the parties involved, at times, each pay their own agent.

autonomamente ma deve legare la propria licenza a quella di un Broker firmando un Independent Contract Agreement between Broker and Associate.

Un'agenzia immobiliare può essere definita una Real Estate Company se c'è un Qualifying Broker, ovvero un manager responsabile dell'operato dell'agenzia immobiliare. Tutti gli agenti che lavorano sotto il Broker vengono chiamati Associates siano essi Broker o Sale Agent.

Per diventare Broker bisogna essere stati per almeno due anni Sale Agent, di modo da aver maturato la necessaria esperienza, frequentare un corso specifico e superare un test finale.

Qualora il "neo" Broker non avesse una sua compagnia e andasse a lavorare in una Real Estate Company dove c'è già un Principal Broker, opererà come Broker Associate.

Per quanto riguarda i modelli per le proposte di acquisto in Italia non esiste un modello comune ed ogni agente usa il proprio; in Florida gli agenti usano un modello standard, un vero e proprio contratto di compravendita "Residential Contract for Sale and Purchase" approvato dall'Associazione dei Realtors della Florida. L'utilizzo di un modello uguale per tutti garantisce una tutela maggiore rispetto ad un documento scritto a discrezione dell'agente, i cui contenuti non sono stati approvati e verificati da un'entità di controllo superiore.

Il mercato immobiliare italiano a differenza di quello della Florida è monomandatario e non vige la trasparenza,

ovvero l'agente immobiliare propone solo immobili per cui ha ricevuto incarico di vendita dal proprietario e difficilmente lavora in collaborazione con altri agenti immobiliari, permettendo a questi ultimi di procurare un compratore. Prassi invece comune in Florida dove vige un mercato trasparente in cui gli agenti immobiliari lavorano in "co-brokeraggio", ovvero rendono accessibili le informazioni sull'immobile per cui hanno mandato di vendita, tramite un sistema di condivisione dei listings comune a tutti i Realtors, il Multiple Listing Service - MLS, di modo da trovare con più facilità un acquirente e aumentare in maniera esponenziale le possibilità di vendita della proprietà. Grazie a questo incredibile sistema, un potenziale acquirente, rivolgendosi ad un solo interlocutore, ha la possibilità di acquistare qualsiasi proprietà in vendita nel territorio.

La scelta del proprio agente risulta quindi essere una scelta delicata, dove l'elemento discriminante non è il prodotto, che come specificato sopra è condiviso e accessibile da tutti gli agenti, ma l'individuazione di un professionista che conosca il mercato, le sue dinamiche e il reale valore dei singoli immobili di modo da poterli consigliare e guidare nella vasta scelta che il mercato ha da offrire.

Per quanto riguarda i compensi, l'agente immobiliare di Miami viene pagato esclusivamente dal venditore nella misura del 6% sul valore di vendita dell'immobile; in caso di co-brokeraggio, nella logica di condivisione sopra descritta, la commissione viene divisa in parti uguali fra agente del venditore e agente dell'acquirente.

Un'eccezione a questa regola possono essere le transazioni di natura commerciale (multifamily, retail, hotel, ecc...), dove le parti coinvolte, a volte, pagano ognuna il proprio agente.

Per riassumere gli elementi distintivi fra l'agente immobiliare italiano e quello della Florida possiamo dire che l'agente americano:

The realtor: similarities and differences with the real estate broker in Italy

To sum up the distinctive aspects between realtors in Italy and those in Florida, we can say that the American agent:

- Has access to all properties for sale through the MLS;
- Represents, as a rule, only one of the negotiating parties;
- Uses standard contracts common to all Realtors;
- Receives a commission only from the selling party.

On this last point, for completeness and intellectual honesty, we say that Miami realtors cannot be defined as completely non-partisan; having 6% on assignments for selling their own properties, they are more interested in pushing these rather than co-brokerage listings.

Hence the need to find a conscientious agent to exploit the great opportunities related to open market access.

And it is precisely transparency, in addition to the presence of other important factors such as the high quality of life and political and economic safety, which sustains the Miami real estate market, making it one of the most desirable in view of an international real estate investment, as well being one of those easier to approach.

But even in the simplest situations there may be some pitfalls, so always try to get a realtor who decides to work for you not only as an agent but also as a Consultant.

- Ha accesso a tutte le proprietà in vendita tramite l'MLS;
- Rappresenta, usualmente, solo una delle parti nella trattativa;
- Utilizza una contrattualistica standard comune a tutti i Realtors;
- Riceve la commissione solo da parte venditrice.

Riguardo a quest'ultimo punto, per completezza e onestà intellettuale, diciamo che anche l'agente immobiliare di Miami non può definirsi completamente super partes in quanto avendo incarichi di vendita al 6% per i propri immobili è interessato a spingere questi ultimi piuttosto che quelli in co-brokeraggio.

Da qui la necessità di trovare un agente coscienzioso per sfruttare la grande opportunità legata al libero accesso al mercato.

Ed è proprio la trasparenza, in aggiunta alla presenza di altri fattori fondamentali quali l'elevata qualità della vita, la sicurezza politica ed economica a reggere il mercato immobiliare di Miami e a renderlo uno dei più appetibili nell'ottica di un investimento immobiliare internazionale così come uno di quelli di più facile approccio.

Ma anche nella situazioni più semplici ci possono essere alcune insidie, per cui cercate sempre un agente immobiliare che decida di operare per voi oltre che come agente anche da Consulente.



Monique Troncone, C.P.A., P.A.

**Accounting, Tax &
Business Counsel**

Office 561-417-0308

55 NE 5 Avenue, Suite 501

Boca Raton, FL 33432

www.troncone-cpa.com



"We provide professional and quality services at affordable prices"

- Our Services Consists of:**
- Investors Visa • Full Personalized Financial Services •
 - New Business Start - Ups • 401 Ks/ IRAs • Set Up Corporations, LLC, Etc.
 - Income Tax Planning • Income Tax Preparation • Payroll Services
 - IRS Representation • Forensic Accounting • Financial Planning Services
 - Retirement Planning • Assistance In Buying and Selling Businesses

"We are your neighborhood Accounting Firm!"

"We speak English, Se habla Español, y Parliamo Italiano!"