

COMPRA DE IMÓVEIS NOS ESTADOS UNIDOS

By Howard A. Newman, Esq. (MBA)

Datado: 10 novembro 2016

Atualizada: 01 fevereiro 2017

Pode haver muitas razões para comprar imóveis nos Estados Unidos. Essas podem incluir ter uma casa de inverno (para aqueles que vivem no hemisfério sul), estabelecer um centro de lucro para aluguéis, usando a compra para fins fiscais no país de origem, talvez uma escolha de estilo de vida (incluindo a aposentadoria) ou mesmo uma escolha política ou cultural. Em muitos casos, os estrangeiros desejam que a compra de casa seja o primeiro passo para imigrar para os Estados Unidos. Qualquer que seja a razão, mesmo indivíduos experientes vão exigir apoio local nos Estados Unidos para consumir uma transação imobiliária. Podemos ajudar com essas transações, especialmente transações de maior valor na Flórida, Maryland, Óregon e no Distrito de Colúmbia (Washington, D.C.).

Ao contrário de muitos outros países que impedem os não-cidadãos (ou residentes permanentes) de comprarem bens, o governo dos EUA não coloca nenhuma dessas restrições.¹ Portanto, não deve ser uma surpresa que existam muitas entidades, tipicamente investidores profissionais e indivíduos, que têm e continuam a adquirir bens imóveis nos Estados Unidos, especialmente em grandes centros como Miami (Flórida), Nova York (Nova York), Los Angeles (Califórnia), e nos últimos anos, Portland, Óregon (e outras áreas no noroeste do Pacífico (“PNW”).² Este artigo fornece uma visão geral não-exaustiva para não-americanos comprarem imóveis nos Estados Unidos.

Como é típico da compra de imóveis em outros países, incluindo o Brasil, nos Estados Unidos, nem consultores jurídicos independentes nem corretores de imóveis/agências são obrigados a concluir uma transação. Entretanto, um ou ambos podem fornecer uma orientação válida a um comprador de uma propriedade em terra estrangeira governada por vários condados, estados e leis federais. Além disso, ao contrário de outros países, como o Brasil, que utilizam certos indivíduos especializados para ajudar a identificar uma determinada propriedade (como corretores), nos Estados Unidos, corretores de imóveis, que devem ser licenciados pelo estado relevante, e outros profissionais tipicamente desempenham este papel. O que pode ser bastante

¹ Em vez disso, essas restrições vêm de associações de terras ou habitação que controlam, por exemplo, uma propriedade, um prédio ou um bairro. A fim de reforçar as suas regras contra proprietários ausentes, alguns estados permitem certas restrições. Contudo, na prática, estas restrições são normalmente raras. Para o típico cliente de alto valor, essas restrições normalmente não são aplicáveis, uma vez que tal cliente não estaria comprando em uma cooperativa de habitação, onde a propriedade estrangeira não é permitida, uma vez que normalmente exigem fontes de renda.

² De acordo com a *National Association of Realtors*, aproximadamente vinte e cinco por cento (25%) dos compradores estrangeiros compram propriedades na Flórida (seguida pela Califórnia). Contudo, esta prática está migrando para Portland, em Óregon, e regiões próximas.

útil é quando todos os serviços listados anteriormente podem ser realizados por uma entidade, juntamente com serviços jurídicos (como os escritórios de advocacia Newman e seus agentes).

Assim, uma consideração importante na realização de qualquer transação é ter profissionais competentes e confiáveis para guiá-lo ou mesmo conduzir a transação por procuração. Estes profissionais de confiança podem receber uma procuração de um potencial comprador que tornaria desnecessário para o comprador ter que fisicamente vir para os Estados Unidos. Além de ajudar potenciais compradores com outras tarefas, incluindo, por vezes, a avaliação de riscos cambiais, estes profissionais de confiança podem rever, por exemplo, o contrato de vendas,³ as divulgações do vendedor, e fornecem conselho na estruturação do título. Como qualquer outra coisa, investir em consultores apropriados como parte de uma transação reduz o risco geral.⁴

Abaixo estão alguns outros fatores que um potencial comprador deve considerar:

Tratados. Cabe a um cidadão estrangeiro estar ciente de qualquer tratado entre os Estados Unidos e outros países que possa afetar favoravelmente uma transação de bens imobiliários baseada nos EUA.⁵ Esses tratados podem ajudar, por exemplo, com a eliminação de um requisito de documento original (para obter ITINs) para diminuir ou eliminar impostos imobiliários.

Título. A estruturação do título em uma transação de propriedade imobiliária dos EUA tem tudo a ver com minimizar os impostos, se não for possível eliminá-los, através de uma orientação criteriosa.⁶

Hipotecas Baseadas nos EUA. Ao contrário de outros países como, por exemplo, o Brasil, os estrangeiros podem obter uma hipoteca baseada nos EUA. Embora os requisitos possam variar entre credores, tipicamente, um comprador precisará fornecer uma entrada considerável de

³ Ao contrário de outros países como, por exemplo, o Brasil, que produz os contratos formais em português e inglês, nos Estados Unidos, o contrato só é formalmente produzido em inglês. Assim, mesmo que as traduções sejam obtidas, apenas a versão em inglês é executada e controla as legalidades da transação.

⁴ Esses conselheiros também podem continuar a fornecer orientação após a compra. Por exemplo, a possível utilização de um *Qualified Domestic Trust* (“**QDOT**”), que não é criada no momento da compra, mas sim pós-compra como parte do planejamento imobiliário abrangente, pode ser explorada para adiar impostos imobiliários que um cônjuge estrangeiro sobrevivente iria incorrer após a morte do primeiro cônjuge.

⁵ No momento, assim como outros países sul-americanos, o Brasil não tem um tratado com os EUA que promova transações imobiliárias ou, inversamente, que ajude os brasileiros. Pelo contrário, os dois países assinaram dois acordos: 1) o *Tax Information Exchange Agreement* (“**TIEA**”), que permite pelo menos trocas de informações entre governos; e 2) o *Intergovernmental Agreement* (“**IGA**”), que complementa o TIEA e ajuda a implementar a histórica legislação norte-americana, o *Foreign Account Tax Compliance Act* (“**FATCA**”). Antes do IGA, as instituições financeiras brasileiras não podiam divulgar informações de um cidadão americano a uma autoridade fiscal estrangeira. Agora, essas instituições podem, e as autoridades fiscais brasileiras também podem obter informações sobre seus cidadãos de instituições dos EUA.

⁶ Alguns desses impostos incluem impostos sobre doações, impostos sobre imóveis e impostos sobre o rendimento (ganhos de capital, retenções, impostos sobre lucros de filiais etc.).

aproximadamente 30 a 50 por cento (30-50%) no momento do empréstimo. Uma percentagem tão elevada reduz o risco, razão pela qual muitos empréstimos para estrangeiros com sede nos EUA têm taxas de juro mais elevadas.⁷

Elegibilidade para Visto. Atualmente, o ato de compra de imóveis nos Estados Unidos não permite por si só uma elegibilidade individual para um tipo diferente de visto ou uma alteração no tempo de estada.^{8,9}

Divulgação de Identidade. Para aqueles indivíduos que pretendem manter seus interesses de propriedades em sigilo, a propriedade sobre a entidade pode ser útil para a não-divulgação ao público em geral. Semelhante a outros países, incluindo o Brasil, a informação sobre propriedade imobiliária é pública. No caso de todas as compras em dinheiro que empregam empresas extraterritoriais norte-americanas, isto é, aquelas não baseadas nos EUA, essa situação pode exigir que a identidade do comprador¹⁰ seja divulgada por empresas de seguros. Um programa iniciado com compras em Miami-Dade (Flórida) e Nova York (Nova York), que deveria ter terminado em agosto de 2016, produziu tanta informação que foi reinstituído e expandido.¹¹ O limite de caixa é diferente para cidades diferentes. Existem maneiras de evitar a divulgação.¹²

Condomínios. A propriedade dos condomínios pode estar repleta de perigos: a associação está quitada ou foi processada, existem reservas suficientes e, entre outras, o número de unidades é suficientemente pequeno para introduzir um risco maior? Este profissional tem litigado

⁷ Outros requisitos do credor podem incluir: na instituição financeira, ter uma conta e depósitos mínimos (em alguns casos, depósitos robustos de US \$ 100.000 ou mais), ter máximos de empréstimo e ter uma reunião em pessoa com o potencial comprador, que podem também ser obrigado a produzir informações bancárias e outras informações financeiras atuais.

⁸ Atualizando este artigo, o Presidente Trump assinou uma ordem executiva proibindo a entrada nos Estados Unidos de certos indivíduos, independentemente de qualquer status permanente, de certos países de origem muçulmana. Neste momento, reservamos um comentário completo sobre o efeito desta proibição e se ter outros interesses de propriedade pode afetar o que já é uma ordem tênue. No entanto, já houve vários desafios legais e o sistema judicial independente dos Estados Unidos suspendeu a execução de ordens desta natureza.

⁹ Felizmente, existem outros caminhos que permitem estadas mais longas ou permanentes. Um dos nossos escritórios de advocacia parceiros tem foco na imigração, e podemos ajudá-lo com esses serviços jurídicos.

¹⁰ Na verdade, os requisitos de divulgação são mais robustos: qualquer pessoa ligada a uma transação em dinheiro deve ser informada ao governo.

¹¹ Embora haja incógnitas sobre quais regulamentos permanecerão sob a nova administração do Presidente Trump, este autor acredita que os regulamentos serão prorrogados pelo menos mais uma vez após 23 de fevereiro de 2017. No entanto, o Presidente Trump também assinou outra ordem executiva exigindo a eliminação de dois regulamentos para cada novo. Neste momento, é simplesmente desconhecido como tal ordem executiva será aplicada, se for.

¹² O comprador, em todas as compras em dinheiro, pode simplesmente incorrer no risco de título ruim, conduta que impediria qualquer comunicado, uma vez que, neste momento, apenas empresas de seguros de títulos são obrigados a comunicar. Além disso, o uso de transferências eletrônicas pode evitar a divulgação, mesmo se usando uma companhia de seguros de título. Claro, um comprador poderia comprar em uma área geográfica não-alvo. Esta área do direito está em rápido desenvolvimento e a informação sobre este tópico pode ficar obsoleta com bastante rapidez.

condomínios de alto valor, e rever os documentos do condomínio adequado não é apenas uma tarefa *pro forma* a ser feita de forma leviana, mas um exercício de análise de risco.

Impostos e Taxas Potenciais. Há uma série de impostos ou taxas que podem ou devem ser pagos como resultado da compra (ou venda) de imóveis nos Estados Unidos.

- Taxas do Agente. Estas incluem as taxas relacionadas à contratação de um advogado, um corretor de imóveis e/ou uma instituição financeira. Semelhante a muitos outros países, incluindo o Brasil, o vendedor paga seu agente, que por sua vez paga o corretor de imóveis do comprador, normalmente é feita uma divisão de 6% (embora a divisão nem sempre seja uniforme). No entanto, se os serviços jurídicos são exigidos por e para o comprador, os honorários advocatícios são normalmente pagos pelo comprador.
- Taxa de Pesquisa de Título e Seguro. Todos os credores exigem uma busca de título para garantir que um vendedor possa transferir o título segundo as especificações. Todos os compradores que pagam em dinheiro podem evitar essas taxas, mas geralmente isto quase nunca é aconselhado.
- Impostos e taxas governamentais de pré-compra
 - Imposto de Registro. Dependendo da jurisdição este imposto é aplicado em função do preço de compra, da hipoteca, ou de ambos.
 - Imposto de Mansão. Dependendo do local e da propriedade, este imposto pode ser aplicado.
 - Imposto de Transferência. Este imposto é normalmente pago pelo vendedor de um condomínio. No entanto, na nova construção, o desenvolvedor ou constructor geralmente tenta incluí-lo no preço.
 - Imposto do país de origem. Devido a vários tratados, o comprador pode ter de pagar um imposto no seu país de origem.
- Impostos e taxas governamentais pós-compra..
 - Impostos sobre a Propriedade. Estes impostos são atribuídos à propriedade e não ao comprador. Assim, um proprietário deve pagar os impostos de propriedade ou assumir o risco de perdê-la para satisfazer qualquer delinquência. Contudo, se o imóvel é financiado, o credor normalmente irá exigir que o imposto seja incluso no pagamento mensal, garantindo assim o pagamento dentro do prazo..
 - Taxas Mensais de Manutenção. Se o imóvel é um condomínio, o comprador deve ter em conta as taxas mensais de manutenção. Para alguns imóveis de valor muito alto, estas taxas podem totalizar US\$ 30.000 a US\$ 70.000 por ano. Para os

condomínios médios, as taxas são muito menores, mas certamente não nos níveis encontrados em outros países, especialmente no Brasil.

- Imposto sobre Ganhos de Capital (“CGT”). A menos que haja isenção ao reinvestir o lucro em outros bens imobiliários localizados nos EUA (através de um investimento 4797), semelhante a outros países como o Brasil, o CGT (ou ISGC, em português) é calculada pelo preço de venda final menos o preço de compra menos, entre outros, alguns custos incidentais em relação à propriedade, sua titularidade e depreciação, ou seja, lucro líquido. Este imposto será resolvido através da apresentação de uma declaração de imposto dos EUA e um outro pagamento ou um reembolso pode ser solicitado. No entanto, com raras exceções, o vendedor estrangeiro terá automaticamente dez por cento (10%) do preço de compra bruto da propriedade retido pelo *Internal Revenue Service* (IRS) dos EUA.
- Imposto sobre Imóveis (“ET”). Ao contrário de cidadãos norte-americanos que desfrutam de um crédito ET (ISI, em português) de mais de US\$ 5 milhões, os estrangeiros não obtêm nenhum (a menos que exista um tratado válido e, mesmo assim, os valores normalmente são baixos). Esta é uma razão pela qual a estruturação do título é tão importante.¹³
- Imposto de Renda.¹⁴ Os impostos de renda estaduais e federais são obrigatórios quando se usa o imóvel para rendimento. Assim, independentemente do lucro ou da perda, os retornos devem ser arquivados, conduta incentivada por uma penalidade de trinta por cento (30%) na renda bruta pela falha em arquivar.

Como análise final, existem várias razões para comprar propriedades nos Estados Unidos, onde muitas serão pessoais e dependem do possível comprador. Qualquer que seja a razão, mesmo indivíduos experientes irão requerer suporte local para consumir e estimular a confiança na transação. Nós podemos ajudar com essas transações.

¹³ Dependendo da propriedade e da idade dos compradores, um seguro de vida pode funcionar como um fundo de segurança contra o ET que um estrangeiro, incluindo brasileiros (e familiares), irão incorrer. De qualquer forma, um IRS ET deve ser preenchido, conduta que irá liberar o título de qualquer penhor potencial, o que pode dificultar as vendas futuras.

¹⁴ Estrangeiros não-residentes não sofrem tributos na sua renda; residentes, sim. Alguém pode adquirir status de residente para fins fiscais, se não tiver consciência do número de dias nos EUA, i.e., 183 dias ou mais. A fórmula, que é uma função de um período de três anos, é simples. Contudo, é possível passar o “teste de presença” se tiver uma estada que exceda o número de 121 dias em um determinado ano. Se falhar, pode-se evitar o teste se for possível estabelecer uma “conexão próxima” com um país estrangeiro ou se um tratado reduzir ou eliminar a exposição ao imposto de renda. Para brasileiros, esse tratado não existe, então atenção ao tempo annual de permanência nos EUA é crítica.