

Reporte Estratégico

# Invertir en Miami

Lo que todo inversionista latinoamericano debe saber antes de invertir en finca raíz en Miami.

*"La diferencia entre un inversionista rentable y un error costoso no radica en la propiedad, sino en la estrategia, el diagnóstico y la asesoría que respaldan la decisión."*

LOS HERMANOS MONTIEL 25 años respaldando esta firma



TELEMUNDO · HOY DÍA

*"De vender ollas a millonario."*



IMAGEN MIAMI · COVER

*"Top 7 hombres más influyentes de Miami."*



CITY OF DORAL · 2024

*Congratulatory Certificate · Alcaldesa Christi Fraga.*

ANÁLISIS DE MERCADO

# LATAM lidera la demanda de bienes raíces en Miami

Datos recientes de MIAMI REALTORS® (Noviembre 2025) confirman lo que veníamos observando: Miami ya no es un mercado local. Es el mercado LATAM dolarizado por excelencia — con Colombia, Argentina y México liderando, y Brasil y Venezuela completando el top 5.

**#1**

Miami es el mercado #1 de EE.UU. para compradores internacionales de finca raíz.

**86%**

de las ventas internacionales de new construction en el sur de Florida son compradas por inversionistas latinoamericanos.

**52%**

de toda la new construction y pre-construcción de Miami se vende a compradores internacionales (últimos 22 meses).

**\$4.4B**

invertidos por compradores internacionales en Miami en 2025 — más de 5,300 propiedades adquiridas.

**DATO CLAVE**

**86%** de las compras internacionales de new construction en Miami son realizadas por inversionistas latinoamericanos — Colombia, Argentina y México al frente.

## ¿POR QUÉ ESTÁ OCURRIENDO ESTO?

**01 Devaluación de la moneda local**

Impulsa la necesidad de protección de capital en activos sólidos y dolarizados.

**02 Dolarización del patrimonio**

Ingresos y activos en USD que mitigan riesgo cambiario y preservan valor real.

**03 Estabilidad jurídica en EE.UU.**

Reglas claras y menor riesgo político-económico = seguridad financiera de largo plazo.

**04 Acceso a financiamiento en USD**

Apalancamiento estratégico para maximizar retorno del capital.

**05 Efecto red**

La presencia creciente de otros inversionistas latinoamericanos invirtiendo crea comunidad y nuevas oportunidades.

## EL RIESGO OCULTO

# La mayoría de los inversionistas están a una sola decisión de cometer un error costoso.

*Cada año, miles de inversionistas latinoamericanos transfieren cientos de miles de dólares a Miami, atraídos por activos dolarizados, eficiencia fiscal y el atractivo de uno de los mercados más resilientes del mundo. La mayoría lo hace sin una estrategia. Confunden comprar algo bonito con una buena inversión.*

## La incómoda verdad

El mercado de Miami recompensa a quienes llegan con una tesis de inversión clara. Penaliza silenciosamente a quienes llegan solo con capital y entusiasmo.

## La diferencia no está en la propiedad

Los inversionistas que logran mejores resultados no eligen primero la propiedad. Empiezan por definir una estrategia clara: qué buscan, en qué momento están y qué tipo de inversión tiene sentido para ellos.

## La ventana se estrecha

Las condiciones de mercado que generaron retornos excepcionales entre 2019 y 2022 han cambiado fundamentalmente. Las estrategias de entonces requieren una recalibración para el entorno actual.

*El capital sin estrategia no construye patrimonio. Lo expone.*

CAMBIO DE PARADIGMA

# La propiedad es un producto. La estrategia es el activo.

En un mercado con miles de unidades disponibles, decenas de desarrolladores y capital global compitiendo por las mismas oportunidades, **la propiedad en sí misma rara vez es el factor diferenciador**. Lo que separa a los inversionistas de élite de los resultados promedio es la claridad de su mandato de inversión antes siquiera de visitar una unidad.

**NIVEL 1 · MENTALIDAD DE PROPIETARIO**

*"Quiero una unidad en Brickell con vista al mar y un buen desarrollador."*

**NIVEL 2 · MENTALIDAD DE INVERSIONISTA**

*"Necesito un vehículo denominado en dólares que genere ingreso o se pague solo, con un potencial de apreciación del 15% a 5 años."*

**NIVEL 3 · MANDATO ESTRATÉGICO**

*"Mi tesis es preservación de liquidez más apreciación, estructurada para minimizar la exposición al impuesto sucesoral de EE.UU. y maximizar la eficiencia de cobertura cambiaria USD."*

*El inversionista que llega al mercado con un **mandato** controla la conversación. El inversionista que llega con entusiasmo simplemente **se deja vender**.*

**PREGUNTA CLAVE**

Antes de mirar una sola propiedad: ¿en qué nivel de claridad estoy hoy?

## MARCO ESTRATÉGICO

# Tres preguntas que todo inversionista debe **resolver** antes de adquirir.

*No son meras formalidades. Constituyen la arquitectura sobre la que se construye toda decisión de inversión sólida. Sin estas tres respuestas claras, lo que parece una compra es en realidad una apuesta.*

**1****¿Cuál es mi objetivo de inversión?**

¿Preservación de capital, generación de rentabilidad, plusvalía, diversificación o planeación sucesoral? Cada objetivo exige un tipo de producto, ubicación y horizonte radicalmente distintos. **Confundirlos es el error capital del inversionista.**

**2****¿Compro de contado o financio como parte de la estrategia?**

Financiar puede ser una herramienta estratégica para mantener liquidez, diversificar y optimizar el uso del capital. **El inversionista sofisticado no se pregunta si puede pagar de contado, sino cuál es la mejor forma de usar su capital.**

**3****¿Cuál es mi estrategia de salida?**

¿Mantener para revender, arrendar o transferencia generacional de riqueza? Su decisión de entrada debe estar dictada por la salida prevista. **Comience siempre por el final.**

**Regla C5 Elite:** ningún inversionista debería firmar un contrato sin tener estas tres respuestas escritas. No mentales. **Escritas.**

INTELIGENCIA DE MERCADO

# Zonas de inversión premium en Miami

*No todos los vecindarios ofrecen el mismo perfil de riesgo y retorno. Comprender la tesis distintiva de cada zona es esencial antes de comprometer capital. Análisis de nivel institucional para el inversionista latinoamericano.*

## Brickell

**MÁXIMA LIQUIDEZ · RENDIMIENTO PREMIUM**

Distrito financiero, demanda de alquiler inigualable, inquilinos de perfil institucional y la mayor liquidez de reventa en todo Miami.

## Downtown

**OPORTUNIDAD DE VALOR · INFRAESTRUCTURA**

Conectividad de transporte, reurbanización de uso mixto emergente. Mayor potencial de rendimiento con riesgo de apreciación moderado.

## Edgewater

**APRECIACIÓN FRENTE AL AGUA**

Ubicación privilegiada frente a la bahía, densificación de lujo acelerada. Ideal para mandatos de apreciación a 5–7 años con estrategia boutique.

## Midtown & Wynwood

**CULTURA · CRECIMIENTO TECNOLÓGICO**

Base de alquiler para profesionales jóvenes, epicentro de la economía creativa. Potencial para rentas de corta estancia con perfil más dinámico.

*Nota: cada zona tiene un perfil de riesgo distinto. La selección debe responder al mandato del inversionista, no al revés.*

# Mentalidad de propietario vs. mentalidad de inversionista.

*Lo que más influye en el resultado de una inversión no es el momento del mercado. Es cómo piensas la inversión.*

*Dos personas pueden ver la misma propiedad... y tomar decisiones completamente diferentes.*

---

El inversionista **más riesgoso** no es el que sabe poco.  
Es el que sabe mucho de propiedades... **pero poco de estrategia.**

*Saber de edificios no es suficiente. Sin una estrategia clara, la información no ayuda... te puede costar dinero.*

INTELIGENCIA DE RIESGOS

# Los 10 errores más costosos del inversionista en Miami

*No son riesgos teóricos. Son patrones observados repetidamente entre inversionistas con capital significativo y resultados subóptimos. Cada uno es prevenible con el marco asesor adecuado.*

**ERROR 01**

**Invertir sin un mandato escrito**

El entusiasmo reemplaza a la estrategia. La propiedad se convierte en el objetivo, no en el vehículo.

**ERROR 03**

**Subestimar el impuesto sucesoral de EE.UU.**

Los extranjeros no residentes enfrentan un impuesto de sucesión sobre activos. La estructura legal es determinante.

**ERROR 05**

**Evaluar la inversión con el indicador equivocado**

Medir Miami solo por renta es aplicar el criterio equivocado.

**Este mercado responde a apreciación, estabilidad y dólar.**

**ERROR 07**

**Concentración excesiva en una zona o producto**

La diversificación por zona, tipo de producto y horizonte es disciplina de gestión de riesgo. No un lujo.

**ERROR 09**

**Omitir las necesidades de liquidez**

Los bienes raíces no son activos líquidos. Si requiere capital en menos de 24 meses, está evaluando el vehículo equivocado.

**ERROR 02**

**Invertir sin suficiente liquidez**

Si inviertes todo tu capital sin margen, conviertes una buena inversión en un problema de flujo.

**No es la propiedad la que genera presión: es la falta de liquidez.**

**ERROR 04**

**Comprar en preconstrucción sin análisis de riesgo**

Capital inmovilizado sin rentabilidad durante la obra es un costo de oportunidad real que debe modelarse. Existen estrategias para mitigarlo.

**ERROR 06**

**Buscar el mayor rendimiento en el vehículo equivocado**

Activos de alto rendimiento implican alta volatilidad. Miami no compite por ser el más agresivo: compite por ser

**consistente y proteger patrimonio.**

**ERROR 08**

**Sin estrategia de administración al cierre**

La calidad de la gestión define la calidad de la inversión. El equipo de administración suele ser uno de los errores más costosos.

**ERROR 10**

**Pensar que el mercado hace la inversión**

Un buen mercado no garantiza una buena inversión.

**El resultado no lo define la ciudad: lo define la selección.**

## CONCLUSIÓN

# La verdadera oportunidad que la mayoría pasa por alto.

Miami sigue siendo uno de los mercados más sólidos para quienes buscan proteger capital, dolarizar su patrimonio y construir valor en el tiempo. **La oportunidad existe. El mercado es profundo.**

Pero los inversionistas que lo hacen bien **no empiezan por la propiedad**. Empiezan con claridad: saben qué buscan, cómo quieren invertir y toman decisiones basadas en estrategia, no en impulso. Entienden que esto no es solo comprar un inmueble — es *posicionar capital de forma inteligente*.



## Estrategia ante todo

Defina qué quiere lograr antes de evaluar una sola propiedad. **El mercado recompensa la claridad.**



## Asesoría alineada

Rodéese de asesores que entiendan su estrategia, no solo el producto. **No se trata de venderle algo: es ayudarlo a tomar una mejor decisión.**



## Decisiones con criterio

Evalúe ubicación, estructura y objetivo. **La inversión no se define al comprar, sino en cómo entras y cómo planeas salir.**

*El mercado de Miami no recompensa al comprador mejor informado.  
Recompensa al inversionista mejor preparado.*



ELITE

POR QUÉ C5 ELITE

"Cuando lo decimos nosotros, es marketing. Cuando lo dicen ellos, es editorial."

El track record que respalda la asesoría que está a punto de recibir.

<p><b>+\$500M</b></p> <p>Comercializados en preconstrucción Miami</p>	<p><b>+750</b></p> <p>Unidades cerradas con inversionistas internacionales</p>	<p><b>+11,500</b></p> <p>Compradores asesorados a nivel internacional</p>	<p><b>+25</b></p> <p>Años de track record · 100% enfoque hispano</p>
---	--	---	--

RECONOCIMIENTO EDITORIAL E INSTITUCIONAL

TELEMUNDO · HOY DÍA

"De vender ollas a millonario."

Reportaje sobre el origen de los Hermanos Montiel.

IMAGEN MIAMI

"Entre los 7 hombres más influyentes de Miami."

Daniel y Orlando Montiel junto a Emilio Estefan Jr., Ignacio Meyer, Walter Kolm, Nelson Albareda y Gary Nader.

CITY OF DORAL · 2024

Congratulatory Certificate.

Entregado en persona por la Alcaldesa Christi Fraga, en reconocimiento al impacto en la comunidad emprendedora latina del sur de Florida.

EXP REALTY · NASDAQ: EXPI | NATIONAL ASSOCIATION OF REALTORS |

MIAMI ASSOCIATION OF REALTORS | FL LICENSE #CQ1037043

QUIÉN TE ATIENDE

# No entras a un pool de **3,500 agentes**. Una de estas tres especialistas te atiende **uno a uno**.

*El inversionista internacional serio merece asesoría boutique, no la rotación aleatoria de un equipo masivo. Tres specialists. Tres autoras. Tres educadoras del sector. Cero cadena de intermediarios.*



**Marcela Galvis**

INVERSIÓN INTERNACIONAL · EB-5

Autora y educadora del sector. Especializada en asesoría a inversionistas internacionales y procesos EB-5. Más de una década atendiendo el perfil hispano sofisticado.



**Ana Vega**

METODOLOGÍA PROPIA · EB-5

Autora de metodología propia para inversionistas internacionales. Educadora del sector con presencia consolidada en YouTube, LinkedIn e Instagram. Foco en estructuras de inversión.



**Giselle Fermín**

INVERSIÓN INTERNACIONAL · EB-5

Autora y educadora del sector. Especializada en inversionistas internacionales y procesos EB-5. Track record consolidado en preconstrucción Miami.

*Cuando agendes tu sesión, **una de ellas te atiende uno a uno.***

Sin handoffs. Sin cadenas de intermediarios. Sin pool de agentes generalistas.

SIGUIENTE PASO

# Diagnóstico de Inversión Estratégica

*Este reporte es el inicio de una conversación, no una recomendación final. Cada inversionista es distinto: situación fiscal, exposición al dólar, nivel de liquidez y objetivos determinan si esta estrategia tiene sentido para usted.*

LA PREGUNTA QUE RESPONDEMOS EN SESIÓN

## ¿Es Miami — y el real estate — el vehículo correcto para usted?

*En muchos casos, la mejor decisión no es avanzar. Y tener esa claridad a tiempo puede ahorrarle dinero, tiempo y frustración.*

LO QUE PASA ANTES DE AVANZAR

Una inversión de este calibre merece evaluación seria. Estos son los compromisos que asumimos antes de que usted comparta cinco minutos con nuestro equipo:



**Es un diagnóstico, no una venta**

Si Miami, real estate o C5 no son el match para usted, se lo decimos de frente — y, si conocemos a alguien que pueda ayudarle mejor, se lo recomendamos.



**Su información no se comparte**

No la vendemos, no la pasamos a otros brokers y no la usamos para spam. La eliminamos de nuestra base si así lo solicita, en cualquier momento.



**Oficina física verificable**

Dirección pública en Miami, ubicación en Google Maps y video-llamada al estudio si lo solicita. Estamos acá, no escondidos.

## Diagnóstico Estratégico C5 Elite · Acceso limitado

Reservado para inversionistas con capital desde \$200K (cash o apalancado) y timeline definido. Priorizamos calidad sobre volumen — lo que nos permite trabajar de forma cercana y estratégica con cada cliente.

*"La mejor inversión no siempre es avanzar... es saber cuándo no hacerlo."*

**AGENDAR SESIÓN DE DIAGNÓSTICO →**



ELITE

SOBRE C5 ELITE

# La firma hispana #1 en preconstrucción Miami.

No vendemos propiedades. Estructuramos decisiones de inversión para el inversionista internacional serio. Esto es lo que respalda esa afirmación:

## TRACK RECORD

+25 años · Datos duros

**+\$500M**

VOLUMEN  
COMERCIALIZADO

**+12**

PROYECTOS EN  
PORTFOLIO

**+750**

UNIDADES  
CERRADAS

**100%**

ENFOQUE  
HISPANO

Reconocidos como #1 en ventas en varios de los proyectos premium del portfolio adyacente.

## PORTFOLIO

Proyectos comercializados

<b>ONE TWENTY</b> <i>Brickell</i>	<b>DOMUS</b> <i>Brickell</i>	<b>JEAN-GEORGES</b> <i>Residences</i>	<b>THE STANDARD</b> <i>Brickell</i>
<b>THE ELSER</b> <i>Downtown</i>	<b>THE RIDER</b> <i>Wynwood</i>	<b>CASSIA</b> <i>Coral Gables</i>	<b>DELANO</b> <i>Residences</i>
<b>FRIDA KAHLO</b> <i>Residences</i>	<b>14 RIVER</b> <i>District</i>	<b>ONE PARK</b> <i>Tower</i>	<b>FLOW HOUSE</b> <i>Worldcenter</i>

## COMUNIDAD & INFLUENCIA

Retiro Inmobiliario

El evento de bienes raíces en español más importante del mundo, organizado por C5 Global cada 3 meses.

### CADA EDICIÓN

**+1,500** emprendedores · **16** países representados · Miami Airport Convention Center.

Speakers que han subido al escenario: Jon Paul & Nick Pérez (Related Group), Alicia Cervera, Edgardo Defortuna, David Martin (Terra), Don Francisco, Emilio Estefan Jr., Ignacio Meyer (Pdte. Univisión), Ismael Cala, Andrew Bustamante (ex-CIA), entre +20 más.

**"No vamos a sus eventos. Ellos vienen al nuestro."**

Esa es la diferencia entre un broker y la firma hispana #1 de preconstrucción en Miami.