



Italian Trade
Volume 11 Issue 1

A periodic publication from the



Special Annual Issue

REAL ESTATE INVESTMENTS IN SOUTH FLORIDA FOR ITALIAN BUYERS

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

GIUSEPPE BRUSA CPA LLC

G.C. CONSULTANTS INC.

We offer a full range of integrated accounting, tax, business management and advisory services.

As a full-service firm, we take a comprehensive view of your business, offering assistance in any area that will help you achieve your personal and business goals.



444 Madison Avenue, Suite 1206
New York, NY 10022 – USA
Tel. +1 (212) 310 9311
Fax +1 (212) 310 9316
infoNY@gcconsultants.com



1001 Brickell Bay Dr. Suite 1706
Miami, FL 33131 – USA
Tel. +1 (305) 960 7516
Fax +1 (305) 778 0341
infoMiami@gcconsultants.com



5405 Wilshire BLVD,
Los Angeles, CA 90036 – USA
Tel. +1 (323) 648 3040
infoLA@gcconsultants.com



Via Victor Hugo 4,
420123 Milano – Italy
Tel. +39-02-863311.1
infoMilano@gcconsultants.com



Via Cesare Cantu` 50,
22100 Como – Italy
Tel. +39-031-240035
infoComo@gcconsultants.com



388 Market St, Suite 1300
San Francisco, CA 94111 – USA
Tel. +1 (415) 445 4627
infoSF@gcconsultants.com

G.C. Consultants, Inc.

- › Tax Preparation and Tax Compliance
- › Payroll Services
- › Bookkeeping / Write-Up
- › Tax Planning Services
- › International Tax Services
- › Estate, Gift and Trust Tax Returns Preparation
- › Sales Tax Service
- › Transfer Pricing

Giuseppe Brusa CPA, LLC.

- › Audit Services - Review and Compilation Services
- › Tax Preparation and Tax Compliance

TABLE OF CONTENTS

- 4 Credits
- 6 Message from the Consul General of Italy
- 7 Editorial
- 8 Presentation of the Italy-America Chamber of Commerce Southeast
- 11 The future of Miami: urbanistic trends of the city
- 15 Not only tourism: The transformation of Florida's economy
- 20 Quality of Life and Cost of Living: a comparison among major US cities
- 22 Italian Buyers a Top Market for South Florida Real Estate
- 26 Edgewater District: The new place to be
- 28 Sustainable development in Miami, the importance of a well designed structure
- 31 The Luxury Real Estate Market in Miami
- 35 Finding properties in South Florida using the web
- 37 The realtor: similarities and differences with the real estate broker in Italy
- 43 Purchasing and leasing contracts: Be aware of the fine print
- 47 Real estate contracts, inspection periods and due diligence... what you need to know!
- 50 FIRPTA and Capital Gains
- 53 Tax issues related to real estate investments in the US for Italian citizens
- 56 Greater Fort Lauderdale, Broward County: A Hidden Gem for Italian Investors
- 59 US Visas for investors
- 63 Business Plan: Investing in Real Estate
- 66 Useful Addresses
- 68 IACC Membership Directory



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

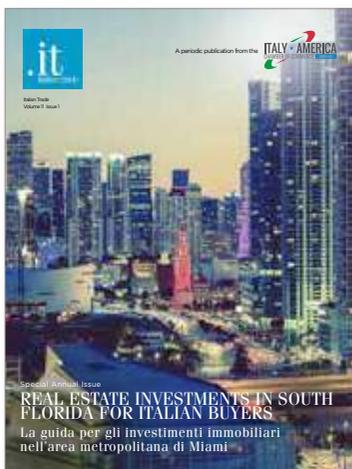
160 pagine - €24,90

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 vogliano 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.



Credits

PUBLISHED ON JANUARY 2016 BY THE ITALY-AMERICA CHAMBER OF COMMERCE SOUTHEAST, INC.

BOARD OF DIRECTORS

Honorary President Gloria Bellelli, Console Generale d'Italia a Miami

President Gianluca Fontani (Man-Super!, Inc.)

Executive Vice President Tommaso Cardana (Tomson Hospitality)

Vice President Giancarlo Pelosi (Pelosi Law Firm)

Secretary Umberto C. Bonavita (Robert Allen Law)

Treasurer Vittorio Bonomi (Enolgas USA)

Directors Costantino Cicchelli (Barba Skin Clinic), Paolo Stefanini (Invesment Gist,Llc), Fabrizio De Rossi (Astaldi Constructions Corp.), Giampiero Di Persia (Poltrona Frau Group Miami), Manuel "Peter" Vittori (American Airlines), Antonello Di Giovanni (Trend USA Ltd.)

STAFF

Executive Director Nevio Boccanera

Economic Development Director Francesca Tanti

Trade Officer Andrea Paglialunga

Membership Coordinator Arianna Chingari

Special Projects Contractor Francesca Lodi

CONTRIBUTING TO THIS ISSUE OF .IT

Editorial Coordinator Nevio Boccanera

Relationship with advertisers Alessia Marcenaro; Francesca Lodi

Research of material and images and editing Andrea Paglialunga; Niccolo' Consonni; Giovanna Puggioni; Valeria Turnbull; Arianna Chingari

Thanks for their editorial contributions to GC Global Realty;South Beach Estates; Wire Consulting; Avila Rodriguez Hernandez Mena & Ferri LLP; Roca Gonzalez,P.A.; G.C. Consultants Inc.; Pietro Salussolia P.A.; Visa Business Plan; Miami Association of Realtors; The Siddons Group-EWM International; CMC Group.

This publication is available in digital format on the Chamber's website: www.iacc-miami.com

Via della Lungara, 233
00165 Rome, Italy

Email: admissions@johncabot.edu
Toll-Free: 1-855-JCU-ROMA

www.johncabot.edu

STUDY ABROAD AND DEGREE PROGRAMS IN ROME, ITALY

John Cabot University provides students with the opportunity to reconnect with their Italian roots while they study at an American-accredited university in the historic center of Rome. In addition to our merit and need-based scholarships, students can finance their time abroad with federal financial aid through the Title IV program.



**JOHN CABOT
UNIVERSITY**

An American university in the heart of Rome

Message from the Consul General of Italy



The State of Florida, the third US State by population, with over 20 million inhabitants, has experienced strong population growth from the 1960s, coinciding with Cubans mass migration together with the strong charm that this State has exercised, and continues to exercise, on the rest of the United States, Central and South America and, more generally, on foreign countries.

Thanks to its strategic location as a bridge between the vast North American market, Latin America and the Caribbean as well as the favorable fiscal treatment given to investors, Florida attracts a large slice of foreign direct investment to the US. In addition to the development of an important tourism industry, Florida is a financial center of first level. The territory has also important clusters in the industries of computer, electronics, aerospace, biotechnology, medical and environmental technologies.

With a Gross Domestic Product (GDP) amounted to \$ 879.4 billion in 2015 (estimate), Florida is the 4th among the US States, and the 17th economy in the world. After the recession of 2008-09 it has started to grow at a rate of 1.3 - 1.4% per year, creating over 580,000 new jobs from December 2010 and thus promoting a decrease in the unemployment rate, dropped from 11, 1% in 2008 to 5.5% in 2015 (estimate).

According to a forecast study, in the period 2015-2018 the expected GDP growth rate will be 3% a year on average, with a rate of job creation averaging 2.2% per year, rates that exceed the corresponding figures in the rest of the USA .

Florida with its population and its 100 million visitors is an important market especially for the tourism sector, its main industry (5,000 hotels and over 400,000 rooms) that generates 1 million jobs. Orlando is the first tourist destination in the United States, Miami and Fort Lauderdale are the first two ports in the world by number of passengers.

Among the areas of importance for the "Made in Italy", the most significant concerns yachting. Florida, in fact, is one of the major world markets for the sale of yachts, cruise lines supplies and construction. In particular, in this area we are recently witnessing a growth of residential buildings, hotels and office spaces. Two other sectors that witness a strong Italian presence are the food & beverage sector, focused on quality catering and restaurants, and the furniture industry, with the Miami Design District as a distribution center of high quality furniture for the Southeastern United States and the Caribbean.

The links between Italy and Florida are facilitating by the presence of about 31,000 Italian citizens living in the State, the Consulate General, the Italian Trade Agency, the Chamber of Commerce, 115 branches of Italian companies out of 180 in the South-East of the country (data Chamber of Commerce) operating in the furniture, marine, construction \ infrastructure, fashion, machinery and logistics.

The Consulate General, in addition to the information published on its website, reports through a newsletter news, events and initiatives to those who are interested and who have provided their e-mail to: segreteria.miami@esteri.it

The Consul General Gloria Bellelli



www.consmiami.esteri.it

Lo Stato della Florida, terzo Stato americano per numero di abitanti, -oltre 20 mln.- ha registrato una notevole crescita demografica dagli anni '60 in coincidenza dell'immigrazione di massa di cubani oltre alla forte attrattiva' che ha esercitato e continua ad esercitare dal resto degli Stati Uniti, dal Centro e Sud America e, più in generale, dall'estero.

Grazie alla sua posizione strategica di ponte tra il vasto mercato Nord Americano, l'America Latina ed i Caraibi oltre che per le condizioni fiscali favorevoli accordate agli investitori, la Florida attira una cospicua fetta degli investimenti stranieri diretti verso gli USA. In aggiunta allo sviluppo di un'importante industria turistica, la Florida è un centro finanziario di primo livello. Il territorio presenta inoltre importanti cluster industriali nei settori informatico, elettronico, aeronautico, biotecnologico, medico e delle tecnologie ambientali.

Con un Prodotto Interno Lordo (PIL) pari a 879,4 miliardi \$ nel 2015 (stima) è il 4° Stato americano e la 17ma economia del mondo. Dopo la recessione del 2008-09 ha ripreso a crescere ad un tasso del 1,3 -1,4% annuo creando dal dicembre 2010, oltre 580.000 nuovi posti di lavoro e favorendo così un calo nel tasso di disoccupazione passato dall'11,1% del 2008 al 5,5% del 2015 (stima).

Secondo uno studio previsionale nel periodo 2015-2018 il tasso atteso di crescita del PIL sarà in media del 3% annuo con la creazione del 2,2% in media di posti di lavoro annui, tassi entrambi più alti che per il resto degli USA.

La Florida con la sua popolazione e i 100 mln di visitatori rappresenta un importante mercato specie per il settore turistico, prima industria (5.000 hotel e oltre 400.000 stanze) che genera 1 mln di posti di lavoro. Orlando è la 1° destinazione turistica degli Stati Uniti, Miami e Fort Lauderdale primi 2 porti al mondo per numero di passeggeri.

Tra i settori di rilevanza per il made in Italy quelli più significativi riguardano la nautica da diporto. La Florida è uno dei principali mercati mondiali per la vendita di yacht, le forniture crocieristiche, l'edilizia. In particolare in questo settore negli ultimi anni si assiste ad una crescita di edifici residenziali, hotel e locali per uffici. Altri due settori che testimoniano una forte presenza dell'Italia sono l'agroalimentare focalizzato nella ristorazione di qualità, l'arredo e i complementi d'arredo, con il Miami Design District polo distributivo di mobili di alta gamma per il Sud-est degli Stati Uniti e l'area caraibica.

I legami tra l'Italia e la Florida sono semplificati dalla presenza di circa 31.000 cittadini italiani residenti nello Stato, il Consolato Generale, l'Istituto Commercio Estero, la Camera di Commercio, 115 filiali di aziende italiane su 180 nel Sud-Est del Paese (dati Camera di Commercio), operanti nei settori arredamento, nautica, edilizia\infrastrutture, moda, macchinari, logistica.

Il Consolato Generale, in aggiunta alle informazioni che pubblica sul suo sito, segnala attraverso una Newsletter novità, eventi e iniziative a coloro che sono interessati e che avranno fornito la loro e-mail a: segreteria.miami@esteri.it.

Il Console Generale Gloria Bellelli

Editorial

GIANLUCA FONTANI
PRESIDENT



The demographic growth of the Italian business community living permanently or temporarily in Miami led, among other things, Italian population to play the role of the eighth foreign investors, and the second ones in Europe, as regards real estate investments in the city.

This phenomenon is mainly triggered by inflows of entrepreneurs who chose to settle down in Miami, bring here their family and start up commercial activities, restaurants, representative offices or warehouses.

Because of the substantial inflow of economic interests, we thought that it would be appropriate to provide a guide with useful indications for hundreds of people moving to Florida every year and for thousands of small investors involved in

the growing real estate field of South Florida.

Currently, this is the third annual magazine that the Italy-America Chamber of Commerce publishes after the success achieved by the last two versions in 2014 and in 2015, both presented, as usual, as special editions of our magazine "IT Italian Trade". Actually, the current year has a particular meaning for us because the launch of the guide represents only the first initiative in 2016, when the Chamber celebrates the twentyfifth anniversary from its foundation and that will be the chance for a series of important initiatives with the goal of promoting the excellences of "Made in Italy" and Italian entrepreneurship in USA.

The current publication primarily aims to help the reader to immerse himself in a new reality and to understand the differences between the Italian and the American systems, mainly from a legal and fiscal point of view, without forgetting about giving a hint on the urbanistic trends in South Florida.

The articles contained in the guide were drawn up both by professionals specialized on the subject and by the Chamber staff. However, it occurs to keep in mind that the topics were generally analyzed, therefore they cannot substitute specialized consulting services.

We would like to extend our heartfelt thanks to our members and, above all, to the advertisers, since their contribution was really precious in order to realize the publication and make it available in print either in digital format for free.

Enjoy your reading!

Gianluca Fontani
President



La crescita demografica della comunità italiana residente permanentemente o temporaneamente a Miami ha portato, tra le altre cose, all'affermazione degli italiani come gli ottavi investitori stranieri, ed i secondi a livello europeo, per quanto riguarda gli investimenti immobiliari nella città.

Questo fenomeno è dovuto essenzialmente all'afflusso di imprenditori che spesso hanno fatto di Miami la loro casa, qui hanno trasferito la loro famiglia e qui hanno aperto ristoranti, negozi, uffici di rappresentanza o depositi merci e magazzini.

Considerato questo importante flusso di interessi economici, abbiamo pensato che fosse opportuno fornire una guida contenente indicazioni utili per le centinaia di persone che decidono ogni anno trasferirsi in Florida e per le migliaia di piccoli investitori nel fiorente settore immobiliare del Sud della Florida.

Di fatto questa è la terza guida annuale che la Italy-America Chamber of Commerce pubblica dopo il successo delle guide del 2014 e del 2015, presentate, come sempre, come numero speciale della nostra testata "IT Italian Trade". Quest'anno però c'è una valenza particolare, perché il lancio della guida costituisce la prima iniziativa nell'anno 2016, un anno in cui la Camera celebra il venticinquesimo anniversario della sua fondazione e che sarà occasione per una serie di importanti iniziative che avranno lo scopo di valorizzare le eccellenze del "Made in Italy" e dell'imprenditoria italiana negli USA.

La presente pubblicazione si propone, principalmente, di aiutare il lettore a immergersi nella nuova realtà e a capire le differenze tra il sistema italiano e quello americano, soprattutto dal punto di vista legale e fiscale, ma non dimenticando di dare una prospettiva su quelli che sono i trend urbanistici nel sud della Florida

Gli articoli inseriti nella nostra guida sono stati redatti sia da professionisti specializzati sia dallo staff della nostra Camera di Commercio. Tuttavia è da tenere presente che gli argomenti sono trattati per linee generali, pertanto non possono sostituirsi a un servizio di consulenza specializzato.

Rivolgiamo ai soci della Camera e soprattutto agli inserzionisti i nostri più sentiti ringraziamenti in quanto il loro contributo è stato fondamentale per realizzare questa pubblicazione e renderla disponibile gratuitamente sia in formato cartaceo che digitale.

Buona lettura!

Gianluca Fontani
Presidente

Presentation of the Italy-America Chamber of Commerce Southeast

The Italy-America Chamber of Commerce Southeast (IACC) is a non-profit, U.S. corporation officially recognized by the Italian Government, which is devoted to fostering trade between the United States and Italy. The Chamber has grown substantially since its inception in 1991, as result of the rapidly expanding and increasingly prominent Italian business community in the Southeastern United States. Our organization is part of Assocamerestero the official association of the Italian Chambers abroad.

The IACC counts on many institutional partners both in the U.S. and Italy. We also work in close collaboration with the Consulate General of Italy to promote the development of trade between and access to the Italian and U.S. markets in a whole host of sectors, including but not limited to food & beverage, logistics, fashion & lifestyle, marine industry, and interior design.

Our Chamber boasts a qualified corporate membership of almost 200 companies of both Italian and American origin, including some of the most prestigious "Made in Italy" brands.

L'Italy-America Chamber of Commerce Southeast (IACC) con sede a Miami è una delle 80 Camere ufficialmente riconosciute dal Governo Italiano all'estero. Fondata nel 1991, è una organizzazione no-profit di diritto statunitense, dedita alla promozione degli scambi commerciali tra l'Italia e gli Stati Uniti. La IACC fa parte di Assocamerestero, l'associazione delle Camere di Commercio Italiane all'Estero.

Nel corso degli anni la IACC si è imposta come punto di riferimento per strutture camerali, organizzazioni fieristiche ed imprese italiane. Si è specializzata nell'organizzazione di eventi promozionali e missioni commerciali negli Stati Uniti così come nell'organizzazione di delegazioni di buyers americani in Italia.





Local roots

International vision

Italian heart

Presentation of the Italy-America Chamber of Commerce Southeast

By organizing delegation visits of U.S. buyers to Italy along with local trade and networking events designed to introduce new Italian products to the U.S. market, we are the face of "Made in Italy" – a concept synonymous with quality and excellence – in the Southeastern United States.

Florida, in particular, represents the driving force of the regional economy due to its extraordinary geopolitical location, cosmopolitan and innovative environment, and role as a major international trade hub. The State has fast become the ideal platform for Italian companies and other multinational corporations/headquarters doing business with the United States, Latin America, and the Caribbean.

Additionally, the Chamber supports and is involved in the organization of various economic and social events, which contribute to educational conditions in the region while promoting the public image of Italy, its people, and its industries.

Moreover, the IACC has two chapters, one in Charleston-South Carolina, and the other one in San Juan - Puerto Rico, and also a representative office in Milan.

The Chamber is a point of reference, first assistance and guidance for entrepreneurs interested in expanding their business in the Southeast of the US.

La nostra Camera di Commercio annovera una base associativa di circa 200 imprese, di origini sia italiane sia americane. Alcuni dei marchi più rappresentativi del "Made in Italy" negli USA sono nostri associati. I settori in cui operano i nostri soci sono i più disparati, dall'arredo-casa alla ristorazione, dai servizi immobiliari alla logistica.

La sede della IACC è strategicamente ubicata a Miami, centro economico e commerciale delle Americhe, importantissimo polo d'attrazione per gli investitori interessati non solo al mercato statunitense ma anche a quello dell'America Latina e dei Caraibi, quindi piattaforma ideale per le sedi regionali di multinazionali impegnate in scambi commerciali e di affari con Nord, Sud e Centro America.

La IACC ha inoltre due sezioni distaccate a Charleston, in South Carolina, a San Juan - Porto Rico ed un ufficio di rappresentanza a Milano.

La Camera rappresenta un punto di prima assistenza ed orientamento per imprenditori interessati ad espandere la propria attività nel Sudest degli USA. Sono oltre un centinaio le richieste di informazioni e di assistenza di singole imprese che giungono annualmente ai nostri sportelli.

Contatti:



One Biscayne Tower
2 South Biscayne Blvd., Ste. 1880
Miami, FL 33131
Tel. 305 577 9868
Fax 305 577 3956
www.iacc-miami.com
info@iacc-miami.com

South Carolina Chapter: charleston@iaccse.com

Puerto Rico Chapter: puertorico@iaccse.com

Representative office in Milan: milano@iaccse.com

The future of Miami: urbanistic trends of the city

BY ALESSANDRA GIFFUNI / GC GLOBAL REALTY

In 2014, Florida surpassed New York to become the third most populous state in the nation with 19.89 million residents. Miami-Dade County alone is home to 2.6 million residents as well as 15 million visitors per year. The city hosts over 1,200 multinational companies, more than 100 financial institutions, 75 foreign consulates and 21 trade offices and boasts top hotel occupancy, rates and revenues nationwide. It is undeniable that Miami is a mecca for worldwide business and investment.

Consequently, the city constantly reinvents itself to adapt to its own rapid evolution. The main trend in almost every current private and public project is the incorporation of an increasingly walk-friendly, forward-thinking lifestyle. Current developments from Little Havana to South Beach display features that incorporate and enhance the experience of pedestrians, cyclists and public transportation users. This inclination unquestionably denotes the city's ever-growing effervescence and cosmopolitan flair.

The Miami Design District is one of the best examples of the transformation that Miami has been undergoing in recent years. Formerly a neighborhood comprised mainly of warehouses, the area is now an ever-growing promenade that integrates design brands, important art collections, art and design installations, and fine dining. Similarly, the Wynwood Arts District, located in what used to be the warehouse and manufacturing district of Greater Miami, now houses over 70 art galleries, retail, antique shops, eclectic bars and open-air street-art installations.

In any major city, there are developments that change its landscape as a whole. Downtown Miami is surely the epicenter of such new developments and is quickly becoming the signature skyline of the city, along with the historic art deco buildings of South Beach.



Brickell City Center is one of the biggest real estate project in Miami history

Nel 2014, Florida ha superato New York ed è diventato lo stato americano con la più alta densità di popolazione, con 19,89 milioni di residenti. La contea di Miami-Dade ha 2,6 milioni di abitanti ed accoglie 15 milioni di visitatori all'anno. Miami è sede di oltre 1.200 aziende multinazionali, più di 100 istituzioni finanziarie, 75 consolati e 21 uffici commerciali stranieri. Inoltre, nel settore alberghiero, la città è leader in termini di tasso di occupazione, tariffe e profitti. È innegabile il fatto che Miami rappresenti un must per gli affari e gli investimenti internazionali.

Di conseguenza, la città si reinventa in continuazione e si adatta alla propria rapida evoluzione. La tendenza principale in quasi ogni progetto privato e pubblico è l'incorporazione di uno stile di vita walk-friendly. Gli attuali sviluppi, da Little Havana a South Beach, hanno migliorato l'esperienza dei pedoni, dei ciclisti e di tutto coloro che usano i trasporti pubblici. Queste disposizioni mettono ancora più in risalto la sempre crescente effervescenza e atmosfera cosmopolita della città.

Il Miami Design District è uno dei migliori esempi della trasformazione che Miami ha subito negli ultimi anni. Prima era un quartiere composto principalmente di magazzini, l'area ad oggi è una vera e proprio punto di interesse, in continua crescita, che integra marche di design, importanti collezioni e installazioni d'arte e di design e notevoli ristoranti.

Similmente, il Wynwood Arts District, situato in quello che era il quartiere di magazzini e fabbriche della Greater Miami è ora sede di più di 70 gallerie d'arte, negozi, antiquariati, bar eclettici e molto altro.

In ogni grande città ci sono sviluppi e costruzioni che ridefiniscono il suo orizzonte. Il Downtown di Miami è sicuramente l'epicentro di questi nuovi sviluppi e sta rapidamente diventando lo skyline iconico della città insieme agli edifici storici Art Deco di South Beach.

Due dei principali progetti previsti per questo settore sono il Grand Pedestrian Promenade Plan lungo Biscayne Boulevard e il Flagler Streetscape.

Il primo sostituirebbe la strada di otto corsie, marciapiedi e parcheggi lungo Biscayne Boulevard con una zona pedonale più simile ad un parco, paragonabile al Malecón a L'Avana, Las Ramblas a Barcellona, o il Embarcadero a San Francisco. Biscayne Green, il nome previsto per il viale, includerebbe sculture, fontane, piste ciclabili, servizi pubblici e una struttura coperta, il Biscayne Green Marketplace.

Quest'ultimo, proposto nel 2013, trasformerà parte della storica Flagler Street in zone pedonali. Verranno piantati querce lungo la strada ed i marciapiedi saranno allargati per favorire le aperture di bar, ristoranti e l'utilizzo dei servizi pubblici.

The future of Miami: urbanistic trends of the city

Two of the main projects planned for this area are the Grand Pedestrian Promenade Plan along Biscayne Boulevard and the Flagler Streetscape projects.

The former would substitute the eight-lane road, sidewalks, and parking lots along Biscayne Boulevard with a park-like promenade comparable to the Malecón in Havana, the Las Ramblas in Barcelona, or the Embarcadero in San Francisco. Biscayne Green, the name stipulated for the Boulevard, would comprise of a large central median with foliage, sculptures, fountains, bicycle lanes and public amenities along with an indoor structure, the Biscayne Green Marketplace.

The latter, proposed in 2013, will transform portions of the historic Flagler Street into pedestrian friendly promenades. Oak trees will be planted along the two-way street and sidewalks will be widened to encourage cafes and public amenities.

While these projects will certainly enhance the Downtown experience for visitors and residents alike, SkyRise Miami, the \$430 million observation tower envisioned by developer Jeff Berkowitz, is the most highly aspirational and anticipated project in the city. Referred to as Miami's abstract version of the Statue of Liberty, this grandiose structure will rise 1,000 ft. with three observation decks, interactive exhibits, an adrenaline ride and a bungee jump platform. The tower will offer top-of-the-line entertainment: from fine dining and an exclusive nightclub to its ballroom and distinctive event space. This iconic structure is estimated to attract 3.2 million visitors per year.

In the almost-immediate vicinity of SkyRise Miami, Museum Park - which boasts the Perez Art Museum Miami since 2013 - will be further developed upon the completion of the Patricia and Phillip Frost Museum of Science (currently under construction) in summer 2016.

Just across the street from Museum Park, One Thousand Museum, a futuristic state-of-the-art residential high-rise envisioned by Zaha Hadid, one of the most celebrated architects in history, is presently under construction. The building, due for 2017, will appear as a contemporary sculpture contrasted by a dynamic white exoskeleton. From an architectural perspective, One Thousand Museum will likely be one of the most iconic buildings in the world. Residences at the six-star complex are currently for sale. Original starting prices were \$5.5 million per unit while the Penthouse asking price was \$49 million.

Located southwest of the One Thousand Museum is the 7th Street Promenade, an energetic corridor of restaurants, shops, and entertainment that will become the heart of the Miami Worldcenter, one of the largest private master-planned projects in the United States, featuring retail, hospitality, and residential spaces. The 7th Street Promenade will link the development's hotel, convention center and mall by 2017. Private residences in Paramount, Miami Worldcenter's signature tower, are currently for sale starting from the mid-\$700,000s. Paramount will be completed in 2018.

Adjacent to the Miami Worldcenter, All Aboard Florida, the nation's first privately owned, operated and maintained intercity passenger rail system, recently broke ground on 3 MiamiCentral in Overtown. 3 MiamiCentral will include 130,157 sq. ft. of retail, office and commercial space. The new passenger-rail service, which is planned to eventually connect to Orlando, is scheduled for early 2017.

Just south of Downtown, Brickell City Centre, a \$1.05 billion hospitality, retail and high fashion destination located in the heart of the financial district will soon become Miami's largest mixed-use urban development. The project is scheduled for partial completion at the end of 2015. Limited inventory is still for sale in the two residential towers, Rise and Reach, starting from \$595,000.

Another development that has generated interest from the general public is The Underline. Set to break ground in fall 2016, The Underline consists of a project designed to transform the land below Miami's Metrorail into a 10-mile linear park, urban trail, and living destination, spanning from the Miami River to Dadeland South Station.

Mentre questi progetti sicuramente miglioreranno l'esperienza di Downtown per i visitatori e residenti, SkyRise Miami, la torre di osservazione di 430 milioni di dollari prevista dal costruttore Jeff Berkowitz, è diventato senza dubbio il progetto più atteso della città. Pensato come una versione astratta della Statua della Libertà, la struttura di 1.000 piedi sorgerà con tre ponti di osservazione, mostre interattive, montagne russe e strutture di bungee jumping. Inoltre, la torre offrirà diverse modalità di intrattenimento: da ristoranti di qualità ad un night club esclusivo, sala da ballo e spazi particolari per eventi. Si stima che l'iconica struttura attrarrà 3,2 milioni di visitatori all'anno.

Nelle vicinanze di SkyRise Miami, il Museum Park, che dal 2013 possiede il Perez Art Museum Miami, sarà ulteriormente sviluppato con la costruzione nel 2016 di un ulteriore museo: Patricia and Phillip Frost Museum of Science.

Direttamente di fronte a Museum Park è in costruzione One Thousand Museum, un avanguardista grattacielo futuristico creato da Zaha Hadid, una delle architetture più rinomate al mondo. L'edificio, che sarà concluso per il 2017, apparirà come una scultura contemporanea contrastata da un dinamico esoscheletro bianco. Dal punto di vista architettonico, il One Thousand Museum sarà probabilmente uno degli edifici più iconici del mondo. Le residenze del complesso a sei stelle sono attualmente in vendita. I prezzi di vendita originali sono di 5.5 milioni di dollari per appartamento mentre la Penthouse è valutata circa 49 milioni di dollari.

A sud-ovest del One Thousand Museum, il 7th Street Promenade, una via piena di ristoranti, negozi e divertimenti, diventerà il cuore di Miami Worldcenter. Entro il 2017, il 7th Street Promenade collegherà l'hotel, il centro congressi ed il centro commerciale appartenenti allo sviluppo. Le residenze private a Paramount, l'edificio distintivo di Miami Worldcenter, sono attualmente in vendita da 700.000 dollari in su. La costruzione di Paramount sarà conclusa per il 2018.

Adiacente a Miami Worldcenter, All Aboard Florida, il primo sistema di proprietà, gestione e mantenimento privato di trasporto ferroviario di passeggeri del paese, ha recentemente iniziato la costruzione di 3 Miami Central a Overtown. 3 Miami Central avrà 130.157 piedi quadrati di negozi, uffici e spazi commerciali. Il nuovo servizio ferroviario di passeggeri, che infine collegherà Miami con Orlando, è previsto per l'inizio del 2017.

A sud di Downtown, nel cuore del distretto finanziario, è previsto il Brickell City Centre, uno sviluppo di 1,05 miliardi di dollari con vari hotel, spazi commerciali e negozi di alta moda. Brickell City Centre diventerà presto il più grande sviluppo urbano di uso misto di Miami. Il completamento della prima fase del progetto è previsto per la fine del 2015. Un inventario limitato di appartamenti è ancora in vendita nei due palazzi residenziali, Rise e Reach, da 595.000 dollari in su.

Il futuro è MIAMI

GC Global Realty
Boutique Immobiliare, Servizi su Misura



Ingrid Castellanos-Giffuni

Broker Owner

C: +1 954-907-3759

i.castellanos@gcglobalrealty.com

Alessandra Giffuni

Vice President

C: +1 305-713-2335

a.giffuni@gcglobalrealty.com

2625 Weston Rd
Weston, FL 33331



NATIONAL
ASSOCIATION of
REALTORS®



The future of Miami: urbanistic trends of the city

In the Miami Beach area, new developments come predominantly in the form of ultra-luxury condos such as Faena House, The Ritz-Carlton Residences and Peloro, to name a few. Furthermore, a revised plan to remake Lincoln Road was presented in the end of 2015. The plan, still due for approval, proposes numerous improvements such as a traffic lane dedicated to public transportation, new pavement with sea-shell embedded concrete, and enabling surrounding streets for pedestrian use only.

Furthermore, a renovation of Washington Avenue's streetscape, celebrating its historic and cultural vibe is also in the works. The outdated Miami Beach Convention Center will undergo a \$500 million renovation with the intention of attracting more shows like Art Basel Miami Beach - which generates over 70,000 visitors per year - and Maison & Objet Americas, a French design show that debuted its Miami edition in 2015.

A multitude of other projects are currently at more preliminary or uncertain stages throughout different areas of the city. One of such projects is Genting's Resorts World Miami, to be located on the former site of the Miami Herald building in Downtown, and which seems to have come to a halt after casino gambling was not legalized in the state.

Another such project, the stadium location for Miami's Major League Soccer - lead by David Beckham - has reportedly chosen a stadium site next to the Marlins Park.

Overall, Miami is adding people and jobs faster than any other major city. Strong private and public interest in making the city increasingly walk- and pedestrian-friendly signal the continuous flourishing of commerce and culture. Additionally, prices for prime property have leapt 91% in the last five years, with the \$60 million record-breaking Faena House penthouse sale as one very discernible indicator of this. Given this trajectory, Miami should become an increasingly attractive investment opportunity.



The new face of Biscayne Boulevard

Un altro sviluppo che ha generato interesse da parte del pubblico generale è The Underline. Programmato per iniziare alla fine del 2016, The Underline consiste in un progetto disegnato per trasformare la terra sotto il metroraíl in un parco lineare lungo 10 miglia che parte dalla stazione di Miami River e arriva a Dadeland South.

Nella zona di Miami Beach, i nuovi sviluppi sono in particolare i condomini di altissimo livello come Faena House, The Ritz-Carlton Residences e Peloro. Inoltre, il piano rivisitato per rifare Lincoln Road verrà presentato alla fine del 2015. Il piano, ancora in attesa di approvazione, includerebbe miglioramenti come corsie dedicate al trasporto pubblico, ristrutturazione del marciapiede con concreto e conchiglie e apertura di vie accessibili soltanto dai pedoni.

Inoltre, esiste la possibilità che ci sia una ristrutturazione della Washington Avenue, mantenendo la sua atmosfera storica e culturale. Il datato Miami Beach Convention Center sarà oggetto di una ristrutturazione di 500 milioni di dollari con l'intento di attrarre più fiere ed eventi come Art Basel Miami Beach, che genera oltre 70.000 visitatori per anno e Maison & Objet Americas, rinomata fiera francese di design la cui prima edizione a Miami ha avuto luogo nel 2015.

Una moltitudine di altri progetti sono attualmente in fasi più preliminari - e in alcuni casi incerte - in diverse zone della città. Uno di questi progetti è il Resorts World Miami di Genting, che sarebbe situato nella zona della vecchia sede del palazzo del Miami Herald in Downtown; al momento il progetto rimane in stand-by a causa della non legalizzazione dei giochi d'azzardo.

Un altro di questi progetti, lo stadio di Miami per il calcio di serie A, in capo a David Beckham, dovrebbe essere situato accanto a Marlins Park.

In conclusione, Miami riceve persone e crea posti di lavoro più velocemente di qualsiasi altra grande città negli Stati Uniti. Il forte interesse pubblico e privato per rendere la città sempre più percorribile per i pedoni rappresenta un forte segnale della crescita del commercio e dell'attività culturale. Inoltre, i prezzi degli immobili sono cresciuti del 91% negli ultimi cinque anni, colmati dalla vendita record della Penthouse di Faena House per 60 milioni di dollari. Data questa evoluzione, Miami diventa sempre di più un'ottima opportunità d'investimento.

Not only tourism: the transformation of Florida's economy

BY ITALY-AMERICA CHAMBER OF COMMERCE SOUTHEAST

Introduction

If 30 years ago Florida was synonymous with peaceful life and holidays spent on the best beaches of the country or experiencing the top entertainment attractions, today it has been deeply changing from a humble economy focused on tourism to a strategic trade hub that joins United States to Latin America and Europe. Its \$833 billion GDP (2014) makes Florida the 4th largest economy in the U.S. (and the 18th economy in the world if Florida were a nation) and it is mainly composed by international trade (18,4% of GDP), tourism (7,5% of GDP), manufacturing industry, high tech and ICT sector, biotechnology and pharmaceuticals, defense, security and aerospace.

Moreover, Florida offers to its 19,8 million residents and almost 100 million annual visitors one of the best tax business climate that captures the attention of professionals thanks to several fiscal and business advantages. Florida is regularly among the top 10 states for venture capital investment and small business support programs are gaining relevance. The ideal environment to start up a business and grow up exploiting all the services provided without excessive pressure.



From the new Miami Central Station, connection with Orlando will be fast and easy

International Trade

International trade and foreign direct investments from other countries not only support GDP growth but also create, together with employment by foreign-owned companies, about one million jobs, further underscoring its impact on the economy.

Florida represents the principal U.S. commercial gateway to Latin American & Caribbean markets because of its ideal geographical location that enables it to trade with Brazil, the major importer of Florida products, Colombia, Venezuela, Mexico and others. Goods that

Introduzione

Se fino a 30 anni fa la Florida era sinonimo di pace e vacanze trascorse sulle spiagge piu' belle del Paese o visite ad alcuni dei migliori parchi di divertimento, oggi tutto cio' e' profondamente cambiato e la Florida si e' trasformata da un'economia umile incentrata sul turismo a un centro strategico di commercio che unisce gli Stati Uniti all'America Latina e all'Europa. Il suo PIL da 833 miliardi di dollari (2014) rende la Florida la quarta maggiore economia degli USA (e la diciottesima nel mondo se la Florida fosse una nazione) ed e' principalmente composto dal commercio internazionale (18,4% del PIL), turismo (7,5% del PIL), industria manifatturiera, settore ICT e high tech, biotecnologia e farmaceutica, settore difesa, sicurezza interna e aerospaziale. Inoltre la Florida offre ai suoi 19,8 milioni di residenti e ai quasi 100 milioni annuali di visitatori uno degli ambienti piu' favorevoli per fare business dal punto di vista del sistema di tassazione, cosa che cattura l'attenzione di molti professionisti attratti dai numerosi vantaggi fiscali ed economici.

La Florida si classifica regolarmente fra i 10 Stati con il maggior numero di investimenti di venture capital e i programmi di supporto per le piccole attivita' commerciali stanno acquistando sempre piu' rilevanza. Insomma, l'ambiente ideale per avviare un business e farlo crescere sfruttando tutti i servizi a disposizione senza una pressione eccessiva.

Commercio Internazionale

Il commercio internazionale e gli investimenti diretti da parte dei Paesi esteri non solo favoriscono la crescita del PIL ma contribuiscono a creare, unitamente all'occupazione prodotta dalle imprese di proprieta' straniera in loco, circa un milione di posti di lavoro, riconfermando ulteriormente il suo impatto sull'economia.

La Florida rappresenta la principale porta commerciale statunitense d'accesso ai mercati latinoamericani e caraibici grazie alla sua ideale posizione geografica, che le permette di commerciare con Brasile, il maggiore importatore di prodotti made in Florida, Colombia, Venezuela, Messico e altri.

I beni che hanno attraversato i frenetici aeroporti e porti della Florida hanno prodotto piu' di 153 miliardi di dollari nel 2014, generando una bilancia commerciale positiva con 81 miliardi di dollari di beni esportati rispetto a 72 miliardi di dollari di beni importati.

Inoltre la Florida presenta una particolare struttura del mercato del lavoro dal lato dell'offerta: le aziende esportatrici sono 61,000, circa il 20% di tutti gli esportatori statunitensi nel 2012, e piu' del 95% di queste sono piccole/medie imprese (PMI) con 500 o meno impiegati. Queste ultime hanno raggiunto nel 2012 il 68% delle esportazioni totali della Florida, un risultato straordinario, specie se comparato alla media USA del 33%, che evidenzia il ruolo delle PMI nel commercio internazionale.

Industria Manifatturiera

La Florida viene annoverata tra i 10 Stati piu' importanti per la produzione manifatturiera ed e' il secondo Stato per infrastrutture grazie

Not only tourism: the transformation of Florida's economy

flowed through Florida's busy airports and harbors valued more than \$153 billion in 2014, producing a positive trade balance with \$81 billion export higher than \$72 billion import.

Moreover, Florida has a peculiar structure of the labor market on the supply side: companies that export are 61,000, accounting for 20% of all U.S. exporters in 2012, and more than 95% of them are small and medium-sized enterprises (SMEs) with 500 or fewer employees. They reached the 68% of Florida exports in 2012, an outlier result comparing that with the U.S. average of 33%, highlighting the role of SMEs within the international trade.

Manufacturing

Florida ranks among the nation's top 10 states for manufacturing and is the 2nd State for infrastructures due to leading business climate and workforce. Manufacturing industry represents 5% of Florida GDP and provides job places to 340,000 Floridians thanks to more than 18,600 manufacturing companies, approximately 3% of Florida's total employment. The state's manufacturing employees produce a large variety of goods including computer and electronic products, batteries, semiconductors, food and beverages, transportation equipment, boats, yachts and much more.

ICT

Since the birth of the IBM PC in Boca Raton, Florida has remained one of the most alert states regarding the topic of information and technology innovation, following the footsteps of California firms. This sensitiveness has brought it to be the 3rd state for number of high-tech companies, involved in diversified and growing sectors and mostly located in the "High Tech Corridor", an intense economic development region that stretches from Tampa Bay area to the Atlantic Coast and generates high-tech products worth \$16 billion (2013), deeply affecting the total export.

Moreover, Florida is also the 4th state for high-tech employment, finding a job for 245,700 people and ranks at the top for employment in communication, internet and telecommunications, engineering services, computer systems design and other fields. In particular, Research & Development activities worth nearly \$8 billion annually.

The ICT excellent fields that take more care of innovation and research are:

- Software and computer systems: ERP and business intelligence software, healthcare management solutions, cyber security and logistics systems.
- Digital media: Gaming and simulation software, entertainment and theme park applications, 3D animation.
- Simulation and training: Virtual realities for training, learning, entertainment, medical simulation, 3D experience.
- Photonics/Optics: Laser and sensor technologies, LED lighting, nanotechnology and bio photonics.

Biotechnology and Pharmaceutics

Over the past decade, Florida was one of the leading countries that invested more on biotechnology, trying to overcome the competition of the three biotech leaders (Boston, San Diego, San Francisco) and to establish itself as the new location for life sciences innovation and industry growth. For instance, in 2003 it devoted state funds worth \$800 million to an important research institute to build a new campus in Palm Beach County, in order to create incentives for other research institutions to open similar research labs and to exploit a domino effect.

Even today Florida universities invest \$1,200 billion annually on life sciences R&D and Florida is home to well-known biomedical research institutes and more than 1,100 biotech, pharmaceutical and medical device companies.

al suo ambiente favorevole per il business e alla forza lavoro. L'industria manifatturiera rappresenta il 5% del PIL della Florida e procura posti di lavoro a 340,000 floridiani attraverso piu' di 18,600 aziende manifatturiere, contando approssimativamente per il 3% dell'intera forza lavoro della Florida.

I numerosi lavoratori attivi in tale settore producono una grande varieta' di beni, inclusi computer e prodotti elettronici, batterie, semiconduttori, prodotti alimentari, materiale e attrezzature utili nel settore dei trasporti, barche, yacht e molto altro.

ICT

Dalla nascita del primo PC IBM avvenuta a Boca Raton, la Florida e' rimasta uno degli Stati piu' attenti ai temi dell'informazione e dell'innovazione tecnologica, seguendo le orme delle imprese californiane. Questa sensibilita' l'ha portata ad essere il terzo Stato per numero di aziende high-tech, attive in settori diversificati e in continua crescita, la maggior parte delle quali si concentra nel "High-Tech Corridor", una regione ad intenso sviluppo economico che si estende dall'area di Tampa Bay fino alla costa atlantica e genera prodotti ad alta tecnologia per 16 miliardi di dollari (2013) influenzando profondamente le esportazioni totali.

La Florida e' il quarto stato per manodopera attiva nel settore high-tech, fornendo lavoro a 245,700 persone, ed occupa inoltre una posizione importante per quanto riguarda i posti di lavoro offerti nei settori comunicazione, internet e telecomunicazioni, servizi d'ingegneria, design di sistemi informatici e altri campi. In particolare, le attivita' di Ricerca e Sviluppo in tali settori producono circa 8 miliardi di dollari all'anno.

Le aree d'eccellenza ICT che prestano maggiore attenzione all'innovazione e alla ricerca sono:

- Software e sistemi informatici: ERP e software di business intelligence, soluzioni di gestione sanitaria, sistemi informatici e logistici.
- Media digitali: Giochi e software di simulazione, applicazioni di intrattenimento e di parchi a tema, animazione 3D.
- Simulazione e allenamento: realta' virtuali per l'allenamento, apprendimento, intrattenimento, simulazione medica, esperienza 3D.
- Ottica e fotonica: tecnologie di sensore e laser, luci LED, nanotecnologia e biofotonica.

Biotechnologia e Farmaceutica

Negli ultimi 10 anni la Florida e' stato uno dei principali paesi per investimenti in biotecnologie, cercando di superare la concorrenza da parte dei leader del settore biotech (Boston, San Diego, San Francisco) e diventare la nuova culla dell'innovazione delle scienze della vita e della crescita di tale industria. Basti pensare che nel 2003 sono stati destinati fondi statali per un valore di 800 milioni di dollari a un istituto di ricerca per costruire un nuovo campus nella regione di Palm Beach, al fine di creare incentivi per le altre istituzioni del luogo di aprire simili laboratori di ricerca e sfruttare un effetto domino.

PARLAMENTO ITALIANO IKEA
FIRENZE FIERA MAGNIFLEX
DORCHESTER GROUP REBECCA
GIOIELLI THE BRIDGE ROYAL
CARIBBEAN BEDDING
COLLECTION 100% CAPRI
OCEANIA BEDDING
COLLECTION GIUNTI EDITORE
TOYWATCH WESTERN UNION
FIAT VERSACE HOME
BRACCIALINI SCAVOLINI
MIGREAT FORMITALIA D
TONINO LAMBORGHINI CASA
ASTON MARTIN HOME
MERCEDES BENZ STYLE **YOU**

*We make and promote with them lovable digital experiences
for millions of loving people.*

MAN
-SUPER!
HEROES OF THE AGE OF EXPERIENCE

MIAMI, FIRENZE

WWW.MAN-SUPER.COM

Not only tourism: the transformation of Florida's economy

Defense, Security and Aerospace

Defense and homeland security industries always played a crucial role in the total U.S. supply of missiles and missile defense systems, defense electronics and war fighter support equipment thanks to their unique network of major contractors and suppliers. In fact, the huge concentration of major military bases (20 bases plus 3 unified combatant commands) has attracted, together with the Department of Defense, many of the largest U.S. defense contractors, international companies and commercial aviation businesses to Northwest Florida, that provides jobs for 44,000 Air Force, Navy and Army personnel and more than 19,000 civilians employed in Aviation, Aerospace and Defense. Moreover, Florida is the 5th U.S. state in the receipt of contract award from the Department of Defense due to its numerous military assets and specially trained workforce.

Florida has long been the principal location in the United States for spaceflight activities and research in the aerospace sector, the air traffic hub of Southeast and one of leading states for MRO, flight training and aircraft manufacturing and assembly and, even today, it is home to several aerospace and aviation industries (more than 2,000 companies). Even though the Space Shuttle Program has been abandoned, Florida still attracts private aviation and aerospace companies thanks to its history, skilled workforce employed in the current fields for years and its prosperous business climate. Giving the words above a more practical sense, in 2008 alone the NASA-related space industry in Florida produced outputs worth \$4 billion and provided nearly 50,000 jobs. Florida is also the 2nd state in aviation, aerospace and space establishments.

Financial and Professional Services

Many leading financial and insurance services companies have decided to establish large operations in Florida in order to take advantage of its global relationships, experienced workforce and favorable business climate. Floridian firms operating in finance, insurance and real estate sector account for almost 23% of GDP and, together with professional services fields including accounting, architecture, consulting, engineering, legal services and others, attract the 11% of state employment.

Besides, Florida's 129,000 financial and professional firms enable it to host the 2nd highest number of scientific and technical services companies and the 3rd largest finance and insurance cluster in the U.S.

Ancora oggi le università della Florida investono più di 1 miliardo di dollari ogni anno nella sezione Ricerca e Sviluppo delle scienze della vita e la Florida ospita rinomati istituti biomedici di ricerca e più di 1,100 aziende attive in campo biotech, farmaceutico e dei dispositivi medici.

Difesa, Sicurezza e Aerospaziale

Le industrie del settore difesa e sicurezza interna della Florida hanno sempre ricoperto un ruolo cruciale per gli USA nell'offerta totale di missili e sistemi di difesa anti-missili, elettronica da difesa e materiale di supporto ai combattenti grazie al loro immenso network di appaltatori e fornitori. Infatti la grande concentrazione di importanti basi militari (20 basi più 3 comandi combattenti unificati) ha attirato, insieme al Dipartimento della Difesa, molti dei più grandi operatori USA in questo campo, multinazionali e imprese commerciali attive nell'Aviazione verso il Nordovest della Florida, che offre posti di lavoro a 44,000 dipendenti nell'Aeronautica Militare, nella Marina e nell'Esercito e a 19,000 civili impiegati nell'Aviazione, nell'Aerospaziale e nella Difesa.

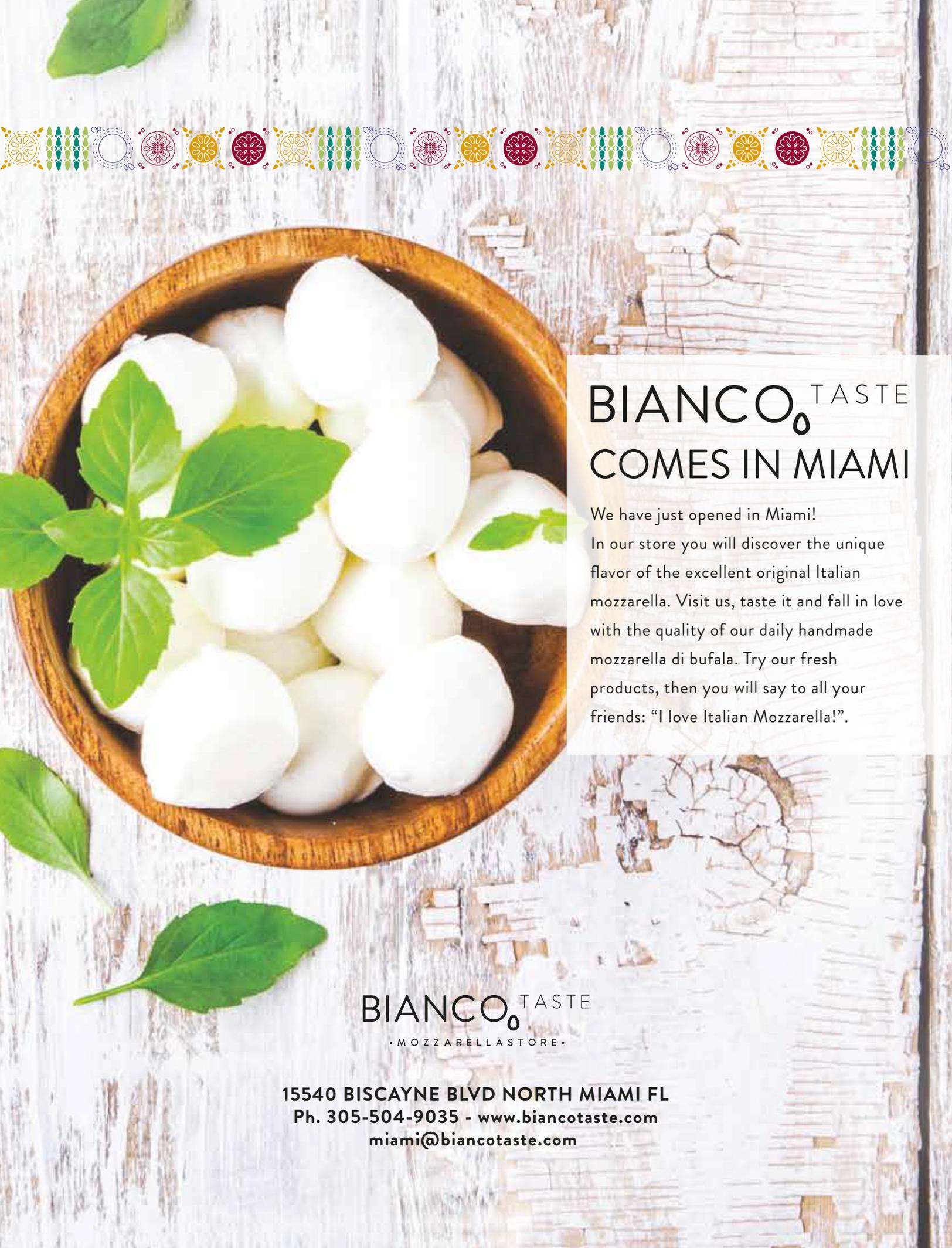
Inoltre la Florida è il quinto Stato per numero di contratti stipulati con il Dipartimento della Difesa grazie ai suoi innumerevoli mezzi ed equipaggiamenti militari e una forza lavoro specialmente addestrata.

La Florida è stata a lungo la base principale degli Stati Uniti per attività aerospaziali e di ricerca, il fulcro del traffico aereo del Sudest degli USA e uno degli Stati leader per MRO, addestramento di volo, produzione di componenti per aerei e assemblaggio e, anche oggi, è la sede di diverse compagnie aerospaziali e aeree (più di 2,000 imprese).

Nonostante il famoso Programma Space Shuttle sia stato ormai abbandonato, la Florida attrae ancora compagnie aeree ed aerospaziali private grazie alla sua storia, alla forza lavoro qualificata impiegata in questi campi e al suo favorevole clima economico. Cercando di dare alle parole sopra citate maggiore concretezza, nel 2008 l'industria spaziale legata alla NASA ha prodotto più di 4 miliardi di dollari di output e ha creato circa 50,000 posti di lavoro. La Florida è anche il secondo Stato per stabilimenti aerei, aerospaziali e spaziali.

Servizi Finanziari e Professionali

Diverse grandi imprese di servizi finanziari e assicurativi hanno deciso di condurre varie operazioni in Florida al fine di sfruttarne le relazioni globali, una manodopera qualificata e un ambiente economico favorevole. Le imprese Floridaiane che operano in campo finanziario, assicurativo e immobiliare producono circa il 23% del PIL e, insieme ai settori dei servizi professionali che includono studi di contabilità, di architettura, di consulenza, di ingegneria, di servizi legali e altri, attraggono l'11% dell'intera forza lavoro. Infine, le 129,000 imprese finanziarie e professionali della Florida consentono allo Stato di ospitare il secondo maggior numero di imprese offerenti servizi tecnici e scientifici ed avere il terzo maggiore distretto finanziario e assicurativo del Paese.



BIANCO₀ TASTE COMES IN MIAMI

We have just opened in Miami!
In our store you will discover the unique flavor of the excellent original Italian mozzarella. Visit us, taste it and fall in love with the quality of our daily handmade mozzarella di bufala. Try our fresh products, then you will say to all your friends: "I love Italian Mozzarella!"

BIANCO₀ TASTE
• MOZZARELLA STORE •

15540 BISCAYNE BLVD NORTH MIAMI FL
Ph. 305-504-9035 - www.biancotaste.com
miami@biancotaste.com

Quality of Life and Cost of Living: a comparison among major US cities

BY ITALY-AMERICA CHAMBER OF COMMERCE SOUTHEAST

American cities often gain positive or negative reputations depending on job, financial and business opportunities they offer to visitors or new residents. However, lots of quality of life topics, such as climate, environment, health and air quality, transportation, multiethnic culture, are not less important factors for people evaluations on where to live and create businesses.

This is the reason why Miami, with its 5.5 million people (including the metropolitan area), and Florida overall are interesting for international investors.

In fact, they not only provide work and business opportunities but they keep the cost of living below that of the other growing cities and States in USA while offering great intangible benefits.

Cost of living

Miami and Florida remain one of the most desirable and affordable places to live. State and local governments are committed to keeping low its tax environment, which provides no Individual Income Tax (0%) and a Corporate Income Tax with one of the lowest rate (5.5%) in USA, giving companies great incentives to invest in Florida. Today Miami's cost of living is below that of other cities with similar economic growth, from different points of view, and the salary needed to maintain the current standards of living in Miami-Dade County is much lower than in the major U.S. cities. In fact, Miami inhabitants gain an equivalent average salary which represents only half of that in New York (Manhattan), the two thirds of the one in S. Francisco, and the 78% of that in Washington; thus, also prices keep down the levels reached in other cities. Housing prices are 70% less than those in New York, 60% less than those in S. Francisco and 40% less than those in Los Angeles while Miami's utilities cost about 30% less than those in Boston or New York.

Health and air quality

There are 3.7 hospital beds per 1,000 Miami-Dade County residents compared to a national average of 2.7 and 47 medical specialists per 100,000 residents, just above the national average of 45. Moreover, the rate of adult obesity, one of the most serious concern about Americans' health, is only 26.2% in Florida, that occupies the 43rd place in the ranking of America's fattest States. It also has an above the average life expectancy and one of the lowest death rate.

The U.S. Environmental Protection Agency (EPA) provides different measures to make information about air quality and health more available to the public. One of the most useful indexes is the Air Quality Index (AQI), that reports daily air quality levels. Miami has an excellent air quality level (0<AQI<50), especially comparing that with the higher current value achieved by other growing cities, and Florida, as well, ranks at 11th place on the list of U.S. States that take more care of air pollution. Moreover, Miami is one of the few beach cities in the world where you can relax on the beach after work and it is possible to do that all year long. In fact, Miami has an annual average high temperature of 81.5 degrees F (27.5° C) while the annual average low temperature remains a comfortable 71 degrees F (22° C).

Transportation

Miami has a strategic geographic position, that enabled it to build, develop and maintain strong international connections between United States, Europe and Latin America. Florida overall counts 12 commercial airports, 4 international airports in Miami, Orlando, Tampa and Ft. Lauderdale-Hollywood, that allow Florida to be the 2nd U.S. State for total passengers. Miami International Airport (MIA) offers more flights to Latin America and the Caribbean than any other U.S. airport, represents America's second-busiest airport for international passengers and it is the top U.S. airport for international freight. MIA for instance, has daily direct flights to Rome Fiumicino and Milan Malpensa!

At the same time, public transportation within the Miami-Dade County sometimes could be problematic. Even if Metrobus, Metrorail, Trolley and Metromover provide low-cost alternatives to taxis and cars it is not so unusual that they run late. As a result of this almost every person that lives in Miami owns a car to move around the city and this bring

Spesso le città americane hanno una reputazione positiva o negativa in base alle opportunità lavorative, economiche e finanziarie che offrono ai visitatori ed ai nuovi abitanti. Inoltre, molti aspetti inerenti la qualità della vita, come il clima, l'ambiente, la qualità dell'aria, i trasporti, culture multiethniche, vanno tenuti in considerazione quando si decide dove vivere e lavorare.

Questo è il motivo per cui la Florida ed in particolare Miami, con i suoi 5.5 milioni di abitanti (inclusa l'area metropolitana), risultano veramente interessanti per gli investitori internazionali.

Infatti, non solo vi sono numerose possibilità di lavoro e di business per i cittadini, ma anche un costo della vita al di sotto delle altre fiorenti città e Stati degli USA, senza contare poi i numerosi benefici offerti.

Costo della vita

Miami e la Florida rimangono i posti più desiderati in cui vivere. I governi statale e locale si impegnano infatti a mantenere un sistema di tassazione favorevole che non prevede alcuna tassa sul reddito individuale (0%) e una tassa sul reddito delle imprese con una delle più basse aliquote negli USA (5.5%), contribuendo a fornire alle imprese grandi incentivi ad investire in Florida.

Oggi il costo della vita di Miami si trova al di sotto di quello di altre città con crescita economica simile, sotto diversi punti di vista, e il salario necessario per mantenere gli standard di vita attuali nella Miami-Dade County è molto più basso rispetto alle maggiori città statunitensi. Infatti, gli abitanti di Miami hanno un salario medio che rappresenta soltanto la metà di quello che si può ottenere a New York (Manhattan), i due terzi rispetto a quello di San Francisco, e il 78% di quello di Washington; di conseguenza, anche i livelli dei prezzi risultano inferiori. I prezzi delle case sono più bassi del 70% rispetto a New York, del 60% rispetto a San Francisco e del 40% rispetto a Los Angeles mentre i beni di consumo a Miami costano circa il 30% in meno di quelli di Boston o New York.

Salute e qualità dell'aria

Ci sono 3,7 posti letto ospedalieri ogni 1.000 residenti nella Miami-Dade County a fronte di una media nazionale di 2,7 ed inoltre 47 medici specialisti ogni 100.000 residenti, dato questo appena superiore alla media nazionale che è di 45. Inoltre, il tasso di obesità in età adulta, uno dei maggiori problemi negli Stati Uniti, in Florida è solo del 26,2%, portando la Florida ad occupare il 43° posto nella classifica degli Stati con maggiore obesità negli Stati Uniti. Inoltre l'aspettativa di vita è molto elevata e il tasso di mortalità invece uno dei più bassi.

La US Environmental Protection Agency (EPA) prevede diverse misure per rendere le informazioni sulla qualità dell'aria e sulla salute a disposizione del pubblico. Uno degli indici più importanti è quello della qualità dell'aria (AQI), che ne misura giornalmente il livello. Miami ha un ottimo livello di qualità dell'aria (0 <AQI <50), soprattutto confrontandolo con gli alti valori registrati dalle altre città statunitensi in rapida crescita. E' bene fare presente che la Florida si colloca al 11° posto nella lista degli Stati che negli USA si prende maggiore cura dell'inquinamento atmosferico.

Inoltre, Miami è una delle poche città al mondo dove, tutto l'anno, è possibile rilassarsi sulla spiaggia dopo il lavoro. Questo è possibile grazie al fatto che Miami ha una elevata temperatura media annuale di 81,5 gradi F (27,5° C), mentre le temperature più fredde si aggirano sui 71 gradi F (22° C).

Miami to have unfortunately the negative record to be the third worst city in the US for traffic bottlenecks.



The New World Symphony is a cultural landmark in South Florida

Multiethnic Culture

Without any doubts Miami is an incredible multicultural metropolis, home to lot of Americans coming from US States as well as Latin America and Caribbean countries. Moreover, also European communities deeply influenced Miami's population and culture. In fact, in 2012 the US Census Bureau estimated that 58% of the population was represented by recent immigrants, but what may be astonishing is that Cuban people achieved almost a third of Miami's population. Actually, several Latin America inhabitants decided to settle in Miami generating a profound impact on its cultural life, habits and language. Today around two-thirds of Miami's population speak Spanish, as their first language, that mixes with Italian, Brazilian Portuguese and Creole in thousands of bars and restaurants scattered in South Florida.

Trasporti

Miami gode di una posizione geografica strategica, che ha permesso di costruire, sviluppare e mantenere forti connessioni internazionali tra Stati Uniti, Europa e America Latina. La Florida conta complessivamente 12 aeroporti commerciali e 4 aeroporti internazionali rispettivamente a Miami, Orlando, Tampa e Fort. Lauderdale-Hollywood. Il Miami International Airport (MIA) offre più voli per l'America Latina e Caraibi rispetto a qualsiasi altro aeroporto degli Stati Uniti, rappresentando il secondo aeroporto più trafficato degli Stati Uniti per numero di passeggeri internazionali ed è il primo aeroporto degli Stati Uniti per quantità di merce internazionale trasportata. MIA ha inoltre giornalmente voli diretti per Roma-Fiumicino e Milano-Malpensa!

Allo stesso tempo, il trasporto pubblico all'interno del Miami-Dade County non è sicuramente dei migliori. Nonostante Metrobus, Metrorail, Trolley e Metromover sono delle economiche alternative ai taxi e alle macchine, non è così inusuale che siano in ritardo. Di conseguenza, quasi ogni persona che vive a Miami possiede una macchina per spostarsi in città e questo porta Miami ad essere la terza peggiore città negli Stati Uniti per code dovute al traffico.

Culture multiethniche

Senza alcun dubbio Miami è un'incredibile metropoli multiculturale, patria di molti americani provenienti dagli Stati Uniti, così come dall'America Latina e dai Caraibi. Anche le comunità europee caratterizzano profondamente la popolazione e cultura di Miami. Infatti, nel 2012 l'US Census Bureau ha stimato che il 58% della popolazione era composta da immigrati che si erano stabiliti a Miami da poco tempo. È sorprendente notare che quasi un terzo della popolazione di Miami è di origine cubana. A dire il vero, molti abitanti dell'America Latina hanno deciso di stabilirsi a Miami, caratterizzandone quindi la vita culturale, abitudini e lingue presenti. Oggi circa i due terzi della popolazione di Miami parla spagnolo come prima lingua; inoltre in migliaia di bar e ristoranti sparsi nel sud della Florida è facile trovare persone che parlano italiano, portoghese-brasiliano ed il creolo.



PROFESSIONALISM...
RESPONSIVENESS...
QUALITY...

Call Now! (786) 720-6682

E: info@italymiamicpa.com F: (786) 206-6682

175 Southwest 7th Street, Suite 1716, Miami, FL 33130

To Know More: www.italymiamicpa.com

Landriani and Travieso offers a wide range of professional tax and business services.

Our team provides cloud based bookkeeping, tax and business services to foreign business owners and investors, high net worth individuals and professionals.

Our specialty is tax service to expatriates living and working in the United States.

WE ALSO OFFER SERVICES THAT CAN BE PERFORMED REMOTELY TO U.S. EXPATRIATES LIVING ABROAD.

Our licensed CPAs and other professionals have extensive experience in international taxation and we are dedicated to serving international business and expatriate tax clients.

Italian Buyers a Top Market for South Florida Real Estate

BY CRISTOPHER ZOLLER / MIAMI ASSOCIATION OF REALTORS

Italian home buyers purchase the eighth-most South Florida real estate among all foreign countries, according to the 2014 Survey of International Home Purchases conducted by the National Association of REALTORS® (NAR) for the MIAMI Association of REALTORS® (MIAMI). Italian consumers registered 3 percent of all foreign South Florida deals last year. Venezuela, Argentina, and Brazil posted the most local purchases among global consumers in 2014.

Miami's multiculturalism, global business center, all-year sunny weather, and world-class entertainment are several reasons why Italian consumers are buying properties here. The top list of South Florida international buyers in 2014:

Country	Percentage of South Florida foreign sales
1. Venezuela	16%
2. Argentina	12%
3. Brazil	11%
4. Colombia	8%
5. Canada	7%
6. France	5%
7. Mexico	4%
8. Italy	3%
8. Ecuador	3%
8. Peru	3%
8. Spain	3%

Italian Buyers Prefer Miami-Dade over Broward

Italy ranked eighth among all global consumers buying in Miami-Dade County. In 2014, Italian clients recorded 4 percent of all foreign real estate purchases in Miami-Dade. Venezuela (17 percent), Argentina (13 percent) and Brazil (13 percent) had the most deals in Miami-Dade.

In Broward County, Italy finished outside the top-12 countries and ranked among the second-tier countries of origin. Canada (18 percent), Venezuela (16 percent), and Argentina (13 percent) are the top-three foreign countries purchasing in Broward.

Miami's Multiculturalism is a Big Draw

Like other South Florida international buyers, Italian clients are attracted by the tremendous amount of cultures in South Florida. Miami has the highest concentration of foreign-born residents of any major U.S. city. About 51.3 percent of Miami residents are foreign born,



I compratori italiani si classificano all'ottavo posto, tra tutti i paesi stranieri, per gli investimenti immobiliari nel Sud della Florida in base ad un'indagine del 2014 condotta dall'Associazione Nazionale degli Agenti Immobiliari (NAR) per l'Associazione degli Agenti Immobiliari di Miami (MIAMI). I primi posti della lista sono occupati da Venezuela, Argentina e Brasile mentre l'Italia si trova all'ottavo posto con il 3% degli acquisti immobiliari.

Tra le ragioni che spingono ad acquistare casa a Miami ci sono un clima mite e favorevole tutto l'anno, una città multietnica e un centro finanziario globale.

Di seguito la lista di compratori internazionali nel sud della Florida nel 2014:

Paese	Percentuale di acquisti nel Sud della Florida
1. Venezuela	16%
2. Argentina	12%
3. Brasile	11%
4. Colombia	8%
5. Canada	7%
6. Francia	5%
7. Messico	4%
8. Italia	3%
8. Ecuador	3%
8. Perù	3%
8. Spagna	3%

I compratori italiani preferiscono Miami-Dade a Broward

Gli Italiani si classificano all'ottavo posto per volume di acquisti nella Miami-Dade County. Di fatto, gli acquisti effettuati da italiani in questa zona rappresentano circa il 4% del totale, mentre Venezuela (17%), Argentina (13%), e Brasile (13%) occupano i primi posti.

La situazione cambia nella contea di Broward dove il tasso di acquisti da parte degli italiani si riduce notevolmente, tanto da trascinare l'Italia al 12esimo posto. I principali acquirenti in questa zona sono invece Canada (18%), Venezuela (16%) e Argentina (13%).

Il Multiculturalismo di Miami e' una grande attrazione

Tra i principali fattori che attirano i compratori italiani, ma non solo, vi e' la grande multiculturalita' del Sud della Florida di cui Miami rappresenta l'apice; il censimento della popolazione, infatti, ha stabilito che a Miami il 51.3% dei residenti sono nati all'Estero, la percentuale piu' alta tra le piu' grandi città degli Stati Uniti. La media nazionale, infatti, si aggira intorno al 19.4%.

Sempre dal censimento risulta che nella contea

according to the U.S. Census. Miami's concentration of foreign-born residents is more than double the national average of 19.4 percent.

The Miami-Dade County population speaks a staggering 100 languages, according to the U.S. Census. Students at Miami-Dade County Public Schools, the nation's fourth largest school district in the U.S. with 345,000 pupils, speak 56 different languages and represent over 160 countries.

Miami's multilingual population is unlike any other major U.S. metropolitan city. About 72.2 percent of Miami residents speak a language other than English, which is more than double the national average.

Wealthy Foreign Individuals Buying in Miami for Safety, Security

Many international buyers view South Florida as a safe haven for their cash amid economic uncertainty at home. A gateway to the world, Miami is a center for high-impact commercial development. Ultra-high-net-worth individuals (UHNWI), or those with \$30 million or more of assets, want to be invested in our global city.

Miami ranked as the sixth most important city in the world to ultra-high-net-worth individuals, according to the prestigious 2015 Knight Frank Wealth Report. Miami and New York were the only North American cities to make the top-10 list of the Wealth Report. London, New York, Hong Kong, Singapore, and Shanghai rounded out the top-five.

Miami's Diversified Economy

Many Italian buyers purchasing real estate in South Florida are a mix of young families and professionals who want to relocate here for work and business-driven reasons. With its proximity to Latin America and the Caribbean, Miami excels in international trade and finance and serves as the base for transactions between North America and the world.

Once reliant on just tourism and real estate, Miami has diversified its economy to become one of the world's top business hubs. Global entrepreneurs and companies are routinely relocating here because of our strong startup network, reputation for aggressive business development, and multilingual population. The region's business growth is one reason why the personal finance website Wallet Hub recently ranked Miami as the second-fastest growing economy among large U.S. cities. Austin, Texas (population: 912,791) was the only large-sized U.S. city to perform better than Miami. Wallet Hub studied 515 cities, 64 with a population greater than 300,000, and analyzed a host of economic statistics for growth in jobs, population, median household income, new businesses, home values, and other factors from 2010 to 2014.

Global Business Center

Miami has the largest concentration of domestic and international banks south of New York City, with approximately 87 financial institutions and 33 foreign bank agencies. "The Gateway to Latin America" also has more than 1,000 multinational corporations. More than 600 Miami companies maintain Latin American headquarters. Greater Miami has the third largest consular corps in the nation with 55 foreign consulates, 30 bi-national chambers of commerce and 18 foreign trade offices.

All-Year Sunny Weather & Outdoor Activities

With an average temperature of 75 Fahrenheit/ 23 Celsius, Miami is the only major "subtropical" city in the continental U.S.

South Florida's all-year warm weather and miles of coastline allows for a bevy of outdoor and boating activities. Greater Miami has 84 miles of Atlantic Ocean coastline & 67 square

di Miami-Dade si parlano ben 100 lingue diverse. In particolare gli studenti della scuola pubblica della contea di Miami-Dade sono 345,000, rappresentano 160 Paesi diversi e parlano ben cinquantasei lingue diverse.

Anche la media dei residenti che parlano altre lingue oltre all'inglese (72.2%) è maggiore rispetto ad ogni altra città americana, superando infatti il doppio della media nazionale.

I compratori benestanti scelgono Miami per la sicurezza e la tranquillità

Molti compratori internazionali vedono la Florida come un paradiso sicuro per il loro denaro rispetto all'incertezza che invece riscontrano a casa. Miami è una porta d'ingresso sul mondo, un centro per sviluppi commerciali ad alto impatto. I cosiddetti "ultra-high-worth-net individuals" (UHNWI), o meglio coloro che possiedono un patrimonio non inferiore ai 30 milioni di dollari vogliono investire in questa città.

Miami si è infatti posizionata sesta tra le città degli UHNWI secondo il prestigioso Knight Frank Wealth report del 2015. Miami e New York sono le uniche città del nord dell'America a comparire nella top ten. Nella top five troviamo invece Londra, New York, Singapore e Shanghai.

L'economia diversificata di Miami

Buona parte degli italiani che decidono di investire a Miami sono giovani famiglie e professionisti spinti da obiettivi economici.

Grazie alla sua vicinanza all'America Latina e ai Caraibi infatti Miami rappresenta un ponte tra il Nord America e il resto del mondo e costituisce un punto ideale per il commercio internazionale e la finanza.

Se una volta basava la sua economia solo sul turismo e il Real Estate, oggi Miami, in seguito ad un processo di diversificazione, è uno dei maggiori centri economici mondiali. Imprenditori e compagnie di tutto il mondo scelgono Miami per il suo forte network di giovani imprese, per la sua reputazione di forte sviluppo del business e per la popolazione multilingue. La crescita economica della regione è una delle ragioni per cui il sito web 'Wallet Hub' ha recentemente attribuito a Miami il secondo posto tra le grandi città degli Stati Uniti con la crescita economica più rapida. Austin, in Texas (912.791 abitanti) è l'unica grande città che è riuscita a superarla. Wallet Hub ha studiato 515 città, di cui sessantaquattro con una popolazione maggiore di 300,000 abitanti, analizzando numerosi elementi tra cui la crescita professionale, la popolazione, il reddito medio, il valore della casa e altri fattori dal 2010 al 2014.

Centro economico Globale

Miami ha la più alta concentrazione di banche domestiche e internazionali al sud di New York city con approssimativamente 87 istituzioni finanziarie e 33 filiali bancarie estere. Inoltre ci sono più di 1000 società multinazionali. Più

Italian Buyers a Top Market for South Florida Real Estate

miles of inland waterways & more than 15 miles of world-famous beaches. Miami is a leading global city with many resort qualities. Look no further than its cruise industry. Nicknamed the "Cruise Capital of the World," South Florida cruise lines serve more than 4 million passengers a year.

World-Class Entertainment & Shopping

With world-class amenities like the Pérez Art Museum Miami and the Adrienne Arsht Center for the Performing Arts in downtown Miami and four major professional sports teams, South Florida offers international and domestic buyers a bevy of culture, arts, and entertainment. Basketball's Miami Heat, baseball's Miami Marlins and football's Miami Dolphins have each won championships.

South Florida is also a shopping mecca. The Miami Design District, Miracle Mile, Lincoln Road, Dolphin Mall, Aventura Mall, the Falls and CocoWalk are just a sampling of the shopping available here.

Two other mega Miami shopping ventures, the Brickell City Centre and the Miami Worldcenter, are under construction. The \$1.05 billion Brickell City Centre, one of the nation's biggest private construction projects, will feature a mall anchored by Saks Fifth Avenue and include dozens of retailers and eateries, some along the Miami River. At Brickell City Centre, Hong Kong developer Swire Properties will deliver 565,000 square feet of retail space by late 2016.

The Mall at Miami Worldcenter will consist of luxury retail and signature restaurants anchored by Bloomingdale's and Macy's. The Mall at Miami Worldcenter, in the heart of downtown, will complete 765,000 square feet of restaurant, retail and entertainment space by 2017.

Direct Flights

Miami International Airport (MIA) offers more than 215 non-stop flights to 147 cities, including 95 international destinations. Italy's national airline, Alitalia, serves MIA. The Miami airport offers non-stop service to Rome and Milan.

In Broward County, Fort Lauderdale-Hollywood International Airport (FLL) offers non-stop flights to more than 100 cities, including 50 foreign stops.

Miami Association of Realtors

Representing more than 40,000 Real Estate Professionals

Property Information in 20 Languages

Miamire.com

info@miamire.com

di 600 compagnie tengono il loro quartiere generale nell'America Latina. Inoltre Miami ha il terzo maggiore corpo consolare della Nazione con 55 consolati esteri, 30 Camere di Commercio binazionali e 18 uffici di commercio estero.

Clima soleggiato tutto l'anno e attività all'aperto.

Con una temperatura media di 75 Fahrenheit / 23 Celsius Miami è l'unica grande città subtropicale di tutti gli Stati Uniti.

Il clima mite tutto l'anno e i chilometri di costa consentono una vasta gamma di attività all'aperto e in barca, a seconda delle preferenze. Inoltre Miami, con le sue 84 miglia di costa Atlantica, 64 miglia quadrate di vie d'acqua interne e più di 15 miglia di spiagge famose in tutto il mondo, è una delle prime città al mondo per qualità di risorse. In aggiunta, Miami primeggia anche nel settore delle crociere, venendo infatti soprannominata la "Capitale mondiale delle crociere", con più di 4 milioni di passeggeri l'anno.

Intrattenimento a livello mondiale e Shopping

Ci sono forme di intrattenimento per tutti i gusti. Dal Perez Art Museum, al Adrienne Arsht Center per le arti performative alle 4 grandi società sportive professionistiche, la città offre un fiume di arte, cultura e divertimento. La squadra di basket Miami Heats, di baseball Miami Marlin e di football Miami Dolphins hanno tutte vinto il campionato.

Anche per lo shopping le alternative sono davvero tante: The Miami Design District, Miracle Mile, Lincoln Road, Dolphin Mall, Aventura Mall, the Falls and CocoWalk sono solo alcuni esempi.

Inoltre, due enormi centri commerciali, il Brickell shopping center e il Miami World center, stanno per essere costruiti. Il primo, con un costo di 1.5 miliardi, è uno dei progetti di costruzione più importanti della nazione, sarà collegato a Saks Fifth Avenue e ospiterà dozzine di negozi e punti ristoro, alcuni dei quali lungo il canale di Miami. Gli sviluppatori Hong Kong Swire Properties completeranno i 565.000 piedi quadrati della costruzione entro la fine del 2016.

Il Miami Worldcenter, invece, ancorato a Bloomingdale's and Macy's nel cuore di Downtown, avrà 765,000 piedi quadrati di ristoranti di lusso, negozi e spazi per l'intrattenimento, il tutto entro il 2017.

Voli Diretti

L'Aeroporto internazionale di Miami (MIA) offre più di 215 voli diretti per 147 diverse rotte, di cui 95 internazionali. La Compagnia italiana Alitalia utilizza questo aeroporto che offre numerosi voli diretti per Roma e Milano.

Nella contea di Broward, l'aeroporto internazionale Fort-Lauderdale-Hollywood (FLL) offre voli diretti in più di 100 città e 50 scali internazionali.

SERVIZI A MIAMI

- CONSULENZA LEGALE, FISCALE E AMMINISTRATIVA IN OPERAZIONI IMMOBILIARI CON RIFERIMENTO ALLE LEGISLAZIONI AMERICANA E ITALIANA
- COSTITUZIONE E GESTIONE DI SOCIETÀ *IN LOCO*
- ASSISTENZA IN START UP DI NUOVE ATTIVITÀ COMMERCIALI O INDUSTRIALI, APERTURA DI US BRANCHES



STUDIO SERVIDIO
DOTTORI COMMERCIALISTI



GALGANO
STUDIO LEGALE

SERVIZI A BOLOGNA

- INDIVIDUAZIONE, PIANIFICAZIONE E STRUTTURAZIONE DELL'INVESTIMENTO IMMOBILIARE, COMMERCIALE E/O INDUSTRIALE
- CONSULENZA LEGALE E FISCALE CON RIFERIMENTO ALLE LEGISLAZIONI ITALIANA E AMERICANA
- ADEMPIMENTI FISCALI E LEGALI CON RIFERIMENTO AD ENTRAMBE LE LEGISLAZIONI

Edgewater District: The new place to be

BY MASSIMO NICASTRO / SOUTH BEACH ESTATES

Edgewater district in Miami is a peaceful area approximately bound by 17th street to the south, 37th street to the north, the Florida East Coast Railroad and First Avenue to the west and Biscayne Bay to the east.

Edgewater it's a booming fairly-low key spot as far as tourists are concerned, so local or quiet-loving condominium that owners and renters appreciate the tranquility and central location to all major areas of East Miami. Multiple new redevelopments with many residential projects are making this area one of Miami best places in the years to come. Edgewater district sits just minutes from Design District, Miami vibrant creative heart, the growing Downtown and lively Brickell.

Views of the Biscayne Bay, Venetian Islands and South Beach add peace to this privileged location.

Edgewater is primarily a residential neighborhood, with many historic early 20th century homes. The location has many high-rise residential towers to the east along Biscayne Bay, and historic homes elsewhere in the area. Since 2000, the district has grown in popularity, due to its proximity to Downtown and neighborhoods such as the Design District. Recent developments have brought rapid urbanization to the area, with the construction of high-rise and mid-rise residential buildings, and more retail.

Apart from a series of landscaped pathways, Edgewater is a new area in the eye on big investment funds and investors making redevelopment and revitalization with new parks, commercial, retail plazas and major residential pre-construction projects as the Resort world Miami soon being built at the ex-Miami Herald building and Omni mall, Aria, Biscayne Beach, Paraiso Bay, One Paraiso, Icon Bay, Ion, The Crimson, Satori and many others who will make this area one of Miami hidden gems in the short years to come.

Unlike Brickell and Downtown, Edgewater still has land that can provide excellent views of Biscayne Bay at lower costs to developers, even if deal flow is peaking and land is trading as high as \$300 per square foot. Local-based developers The Related Group and Crescent Heights have quietly assembled parcels over the last decade.

A 24,500-square-foot development site at 3360 Biscayne Boulevard has been sold for



Wynwood is only a step away from Edgewater

Edgewater, quartiere di Miami tra la 17th NE Street e 36th Street, si affaccia sullo spettacolare lungomare Margaret Pace, proprio sul North Bayshore Drive, e sta diventando una delle aree di maggiore interesse in tutta la contea di Miami Dade.

Edgewater è ancora una realtà poco conosciuta da parte dei turisti che visitano Miami e le sue attrazioni e forse è proprio per questo che i residenti più accorti hanno scelto di abitare in questa location che, nonostante la posizione centrale, e' ancora caratterizzata da grande tranquillita'.

Molteplici progetti residenziali di riqualificazione stanno nascendo in questa zona, destinata a diventare una delle migliori negli anni a venire. Edgewater si trova a pochi minuti di distanza dal vibrante e creativo Design District, dal centro economico-finanziario di Brickell, e dalla vivace Downtown, oltre alla famosa South Beach.

La vista sulla baia di Biscayne aggiunge valore a questo distretto dalla posizione privilegiata.

Edgewater è principalmente un quartiere residenziale che, dai primi anni '2000, ha visto crescere la propria popolarità, grazie alla sua vicinanza al centro e a Wynwood e Midtown. I recenti sviluppi hanno portato ad una rapida urbanizzazione della zona, con la costruzione di grattacieli e di edifici residenziali.

Si tratta di una zona di grande interesse per grossi fondi di investimento e per investitori interessati ad attuare una riqualificazione della zona tramite l'edificazione di nuovi parchi, aree commerciali e progetti residenziali attualmente in pre-costruzione, come il Resort World Miami presso l'ex-edificio del Miami Herald, il centro commerciale Omni ed edifici come Aria, Biscayne Beach, Paraiso Bay, One Paraiso, Icon Bay, Ion, The Crimson, Satori e molti altri che faranno di questa zona una delle gemme nascoste di Miami negli anni a venire.

A differenza delle aree di Brickell e Downtown, Edgewater ha ancora spazi edificabili che offrono una vista eccellente della baia di Biscayne a costi inferiori per i costruttori, anche se i sempre piu' numerosi investimenti stanno facendo innalzare vertiginosamente il valore degli immobili.

Un terreno di 24.500 piedi quadrati situato al 3360 Biscayne Boulevard è stato recentemente venduto per \$7,6 milioni (\$310 per piede quadrato) dalla società MG3 Developer Group LLC che aveva acquisito la proprietà nel Settembre del 2012 per \$5,75 milioni. Il pacchetto è stato fornito con un permesso per sviluppare un edificio di 16 piani con 127 unità residenziali. Nel 2005 lo stesso spazio era stato acquisito per \$6,5 milioni.

L'area di Edgewater sta avendo un rapido sviluppo che vedrà sorgere 2.700 ulteriori unità residenziali.

\$7.6 million or \$310 per square by MG3 Developer Group LLC, which purchased the property in September of 2012 for \$5.75 million. The acquisition included an active permit to develop a 16-story, 127-unit residential tower. In 2005 the same land was acquired by Flagler Group for \$6.5 million.

Edgewater is going vertical quickly as several developers are working on projects that will add 2,700 additional residential units to the corridor. The Related Group's two new towers, Icon Bay and Paraiso Bay, for example, will add 1,000 units to the neighborhood.

The average purchase price of condos in the east area of Biscayne Boulevard, since 2003 increased to \$454,317 in the first quarter of 2013 from \$236,649 in 2009, according to Focus Real Estate Advisors.

As a conclusion, the luxurious condos of the North Bayshore drive Miami community offer amazing, peaceful and unobstructed views of the Biscayne Bay, South Beach, Star & Palm Island, The Venetian Islands, Fisher Island and Key Biscayne. If you are looking for a peaceful water front area to live, rent or invest close to all commodities and just a few blocks away from everything that Miami has to offer, then Edgewater district on North Bayshore Drive Miami is probably the perfect place for you.

Il prezzo medio degli appartamenti nella zona di Edgewater a est di Biscayne Boulevard, dal 2003 è aumentato da 236.649 \$ a \$454.317 nell'arco di cinque anni, in base agli studi effettuati da Focus Real Estate Advisors.

Concludendo, quest'area residenziale è ormai considerata uno dei posti ideali per vivere o investire, offrendo tra le altre cose un incredibile panorama sulla Baia di Biscayne, South Beach, Star & Palm Island, le Venetian Islands, Fisher Island e Key Biscayne ed essendo vicina a tutte le aree di maggiore interesse di Miami.

Where you're going is up to you. Our job is to help you get there.

Your goals are what really matter. That's why we'll take the time to understand what's most important to you: your family, your work, your hopes and dreams. Then we can help you get ready for the future with a financial strategy that's just for you.



The Infense Group

Frank Di Rocco, CPM®, CPWA®

Senior Portfolio Manager
305.530.3612

Merrill Lynch

701 Brickell Ave, 11th Floor
Miami, FL, 33131
305.530.3600
<http://fa.ml.com/infense>

Life's better when we're connected®

Merrill Lynch Wealth Management makes available products and services offered by Merrill Lynch, Pierce, Fenner & Smith Incorporated, a registered broker-dealer and Member SIPC, and other subsidiaries of Bank of America Corporation.

Investment products: **Are Not FDIC Insured** **Are Not Bank Guaranteed** **May Lose Value**

The Bull Symbol, Life's better when we're connected and Merrill Lynch are trademarks of Bank of America Corporation.

CPM is a registered service mark of the Academy of Certified Portfolio Managers. CPWA® is a registered certification mark of Investment Management Consultants Association, Inc.

© 2015 Bank of America Corporation. All rights reserved.

AR3XQDFQ | MLWM-102-AD | 470949PM-0315 | 03/2015

If you would like to receive Real Estate research article,
Courtesy of **INFINSE Group Merrill Lynch**,
Please contact **Andrea Fusero**, International Financial Advisor
305-995-9280
andrea.fusero@ml.com

Sustainable development and the importance of a well-designed structure

BY DANILO NANNI / DE SIMONE CONSULTING ENGINEERS & VANESSA GROUT / CMC GROUP

It is a sound concept that future urban development should be based on a fair and carefully planned use of resources. In a word, it should be sustainable from a social, environmental and economic perspective.

According to the US Green Building Council, building in the United States is responsible for 39% of CO2 emission, 40% of energy consumption, 13% water consumption and 15% of GDP per year.

This article focus on an additional topic often overlooked: the value of a well-designed structure and what makes it at the same time efficient, sustainable and fit for a luxurious building.

Cement production creates pollution and requires a significant amount of energy. An important target for any sustainable building is to reduce the amount of cement required. A good strategy is to replace it with the fly ash (pozzolana) collected from the chimneys of the plants up to 20% -40%. The other strategy is good structural design which prevents the construction of over dimensioned structures.

Among the buildings that I designed in Miami, I would mention Brickell Flatiron and Panorama as examples of well-designed structures. Both buildings followed the efficiency criteria described in this article.

E' concetto ben chiaro che lo sviluppo futuro delle città in cui viviamo dovrà essere basato su un utilizzo delle risorse equo ed accurato. In una parola, dovrà essere sostenibile dal punto di vista sociale, ambientale ed economico.

Secondo i dati del US Green Building Council, gli edifici negli Stati Uniti sono responsabili del 39% delle emissioni di CO2, del 40% del consumo di energia, del 13% del consumo di acqua ed in generale del 15% del PIL annuo.

Questo articolo vuole pero' concentrarsi su un ultimo aspetto spesso non valutato: il valore della struttura ben progettata, ed alcune caratteristiche che la rendono al contempo sostenibile, efficiente e adatta ad edifici lussuosi.

La produzione di cemento e' un processo inquinante e consuma molta energia. Uno degli aspetti più importanti della sostenibilità e' quindi ridurre la quantità necessaria per costruire. Una strategia efficace e' sostituirlo in misura tra il 20% ed 40% con le ceneri d' alto forno, chimicamente una "pozzolana". L' altra e' ovviamente la buona progettazione strutturale, che evita la costruzione di strutture sovradimensionate.

Tra gli edifici che ho progettato a Miami vorrei fare menzione, come esempio di strutture virtuose, il Brickell Flatiron e Panorama. Sono due grattacieli che presentano le caratteristiche di efficienza descritte in questo articolo.

La struttura tipica di un grattacielo e le strategie recenti per la costruzione sostenibile.

In generale, molti degli edifici nuovi che vediamo a Miami sono condomini, sempre più alti e snelli, ormai tra i 700-800 piedi in costruzione ed i 1000 in progettazione. Questi edifici, anche se diversi dal punto di vista architettonico, hanno caratteristiche strutturali comuni: tutte le fondazioni sono su pali di calcestruzzo, resistono agli uragani grazie a pareti di cemento armato, le solette sono armate con cavi di acciaio post-tesi che svolgono il lavoro delle travi (infatti notate che quasi sempre la colonne supportano la soletta direttamente senza usare travi).

Un grattacielo efficiente riduce l'utilizzo di calcestruzzo tramite la riduzione del peso proprio e dei carichi di vento. A questo si aggiunge l'utilizzo di materiali più forti ed efficienti.

Riduzione del peso proprio dell'edificio. *la riduzione del peso di ogni piano si ottiene tramite i cavi di acciaio post-tesi inseriti nelle solette. Questa tecnologia diffusa in Florida fa risparmiare quasi il 30% di calcestruzzo rispetto ad una armata tradizionalmente. Questo e' un esempio di scelta sostenibile, visto che il risparmio di materiale ad ogni piano produce effetti benefici nel resto dell' edificio, alleggerendo le colonne e le fondazioni sottostanti.*

Riduzione dei carichi di uragano sull'edificio tramite studi specifici in galleria del vento.

A differenza degli effetti della gravità, intuitivi, i



Typical Structure of a High-Rise and recent strategies for sustainable construction.

The majority of the new buildings that we see under construction in Miami are condos, taller and more slender than ever, today between 700-800 feet under construction and 1000 feet in the design concept. These buildings, as much as they look different from an architectural point of view, have lots of common structural solutions: all foundations are based on auger cast concrete piles, the hurricane forces are resisted by concrete shear walls, the slabs have post tensioned steel cables that ultimately replace beams (note the almost every column supports the slab directly without requiring a beam, as is common in other countries...).

A well-designed high-rise limits the amount of concrete required by minimizing the self weight and the wind loads.

Developing Miami's skyline
with iconic properties for
over 29 years.

History Repeats Itself

*"Colombo's other projects have also stood the test of time:
They have some of the highest resale values in Miami."*

The Miami Herald



SANTA MARIA
Brickell



EPIC
Downtown Miami



**GROVENOR
HOUSE**
Coconut Grove



BEACHHOUSE 8
Miami Beach



**BRISTOL
TOWER**
Brickell



PORTO VITA
Aventura

*Presenting another masterpiece
in the making from luxury
developer CMC Group.*

BRICKELLFLATIRON.COM

1001 SOUTH MIAMI AVENUE | MIAMI, FLORIDA 33130 | (305)400-7400



EXCLUSIVE SALES AGENT


BRICKELL FLATIRON
MIAMI



EMPRESA QUE OFRECE IGUALDAD DE OPORTUNIDADES PARA VIVIENDAS | LAS DECLARACIONES VERBALES NO PUEDEN CONSIDERARSE COMO QUE EXPRESAN CORRECTAMENTE LAS DECLARACIONES DEL URBANIZADOR. PARA DECLARACIONES CORRECTAS MENCIONE ESTE FOLLETO Y LOS DOCUMENTOS REQUERIDOS POR LA SECCION 718.50 DE LOS ESTATUTOS DE LA FLORIDA QUE SERAN ENTREGADOS POR UN URBANIZADOR A UN COMPRADOR O ARRENDATARIO. ESTA OFERTA SE HACE SOLO POR LOS DOCUMENTOS DE OFERTA PARA EL CONDOMINIO Y NO SE DEBE CONSIDERAR NINGUNA DECLARACION SI NO SE HACE EN LOS DOCUMENTOS DE OFERTA. ESTA NO ES UNA OFERTA PARA VENDER, O SOLICITUD DE OFERTAS PARA COMPRAR, LAS UNIDADES DEL CONDOMINIO EN LOS ESTADOS EN DONDE ESA OFERTA O SOLICITUD NO SE PUEDE HACER. LOS PRECIOS, PLANES Y ESPECIFICACIONES ESTAN SUJETOS A CAMBIO SIN AVISO.

Sustainable development and the importance of a well-designed structure

Minimize the self weight of the building. The floors are framed with post-tensioned cable, a technology popular in Florida, which allows for saving almost 30% compared to the amount of concrete required with traditional reinforcement. This is really a sustainable design concept, the savings on concrete translates into less structural demand at every floor and ultimately in less columns and lighter foundations.

Minimize the wind loads on the building through project specific wind analysis.

While the effects of gravity are intuitive, the wind loads increases greatly with the height of the building and become soon very relevant. There are ways to calculate the wind loads for any building using parameters listed in the Building Code. While this is obviously acceptable but in the case of complex and tall building this methodology leads to significant overestimation of the real wind loads.

The most significant savings in material and cost, overlooked by the official Leed point system, is to use the loads calculated after testing a model of the building in a wind tunnel. The savings are easily in the order of 20% of material and consequently cost, the public at large also benefits since a better knowledge of the structure leads to a better and more durable building.

The wind tunnel study has become a milestone of the design process.

High-strength concrete and steel to improve efficiency

Today's buildings benefit from the use of better material compared even to the recent past. This circumstance allows for a reduction of the size (volume) of the structural elements and this in turn leads to increased sellable square footage. An additional significant gain, one of the most important indeed, is the ability to reduce the depth of the excavation. The minimum depth required for the foundations is now controlled by better concrete and stronger steel. A monolithic concrete pour under the main shear walls can be 12 feet thick, a lot of concrete, and the concrete auger cast piles can be 150 feet deep. Along with the reduced excavation the dewatering is also minimized.

Some technical data. Steel used in the new taller buildings has often much greater strength than the one used even in the recent past, 10 years ago, for instance. By comparison, where design consideration it is required, I have been using 100,000 lbs/square-inch steel (about 7,000 Kg/cm²), significantly stronger than the standard (60,000 lbs/si). Concrete experienced a similar evolution and the reasonable limit of high-strength concrete was gradually increased from 8,000 lbs/si to 12,000 lbs/si (840 Kg/cm²).

A luxury building with an efficient structure: Brickell Flatiron

Interior spans of up to 37 feet and 12 foot balconies define a luxury condominium and allow the architect freedom to create apartments without interior columns, only along the perimeter.

Often the structure is not associated with luxury, probably since it is not really visible. While it is regrettably very noticeable from any structural perspective. Structure has to be then efficient but adequate. The structural adequacy results from a 10 inch thick slab, which is optimized but not too thin.

The compromise between efficiency and structural capacity assures a good long term performance of the slabs and supports sound insulation, the installation of heavy brittle flooring such as marble and gives good protection to the balcony reinforcement.

carichi di vento crescono in misura sorprendente con l'altezza dell'edificio e diventano presto estremamente importanti. I codici edilizi contengono parametri che possono essere utilizzati per la progettazione. Questo metodo e' certamente accettabile, ma risulta in un sovradimensionamento delle strutture nel caso di grattacieli, specialmente di forma complessa.

La maniera migliore per risparmiare materiali e costi e' modellare l'edificio nella galleria del vento e ricavarne i veri carichi di vento, applicabili all'edificio specifico durante un uragano. Il risparmio di materiale edilizio permesso da questa metodologia puo' essere del 20% che si somma ad una migliore conoscenza dell'edificio, meglio progettato.

Utilizzo di materiali edilizi migliori. *Le costruzioni beneficiano anche di materiali migliori rispetto al recente passato, che minimizzano le dimensioni (volume) degli elementi strutturali, incrementando la metratura vendibile. Un beneficio aggiuntivo che mi sta a cuore e' la possibilita' di ridurre la profondita' degli scavi. La possibilita' di disporre di calcestruzzi migliori e di acciaio piu' resistente permette la progettazione di fondamenta mono profonde e meno invasive. Per intenderci la gettata monolitica sotto le pareti principali puo' essere di 12 piedi, i pali di cemento armato possono arrivare a 150 piedi di profondita'. La tendenza e' di ridurre lo spessore delle gettate utilizzando materiali migliori, riducendo gli scavi e l'estrazioni dell'acqua di falda.*

Qualche altro dato. L'acciaio che si utilizza nei nuovi edifici ultimamente ha caratteristiche superiori a quello usato anche in un passato recente. Nelle aree di grande sollecitazione si utilizza fino a 100,000 pounds/ square inch (in metric circa 7.000 Kg/ cm2). Fino a poco tempo lo standard si limitava a 60,000 .

Il calcestruzzo ha avuto un'evoluzione simile ed ora si utilizza correntemente fino a 12,000 lbs per colonne e pareti (840 Kg/cm2). Fino a qualche tempo fa il limite di 8,000 lbs/si era considerato ragionevole.

Un esempio di lusso con una struttura efficiente: Brickell Flatiron

Luci interne fino a 37 piedi e balconi di circa 12 piedi definiscono un edificio lussuoso e permettono al progettista architettonico di disporre di appartamenti senza colonne interne, situate solo lungo il perimetro.

Spesso il concetto del lusso trascura la struttura che viene presentata al piu' come un male necessario. Questo e' un errore giustificato dal fatto che la struttura non si vede, ma sono purtroppo ben visibili gli effetti di eventuali difetti. La struttura deve essere quindi efficiente ma adeguata. L'adeguatezza deriva del fatto che la soletta, pur ottimizzata a 10 inch per le luci, non sia sottodimensionata o troppo sottile.

Questo bilanciamento tra efficienza ed adeguatezza strutturale garantisce una buona performance a lungo termine delle solette e supporta un buon isolamento acustico, l'installazione di pavimenti pesanti e delicati come il marmo e buone protezione della struttura dei balconi.

The Luxury Real Estate Market in Miami

BY DAVID SIDMONS / THE SIDMONS GROUP-EWM INTERNATIONAL

People often ask us what the key is to Miami's success. We always tell them that there are very few places in the world that people with such a distinctive background like to call home. It's for this very reason Miami attracts investors from Dubai, London, Lebanon, Beirut, Egypt, Germany, France, Italy, Brazil—all of this not even counting the Americas.

Spesso ci viene chiesto quale sia la chiave del successo della città di Miami.

La risposta più ovvia è che ci sono ben pochi posti al mondo che gli amanti del lusso possono chiamare "casa" e Miami è uno di questi.

E' per questo che attira tanti investitori da Dubai, Londra, Libano, Egitto, Germania, Francia e Italia, per non parlare dell'America Latina.



View of the exclusive Fisher Island

The Luxury Real Estate Market in Miami

Miami has developed as a world city with business, services and retail to rival any other major metropolitan hub around the globe. The gap we had for quality retail, banking and services has been filled. What's interesting are the entrepreneurial spirit, open attitudes, and influx of wealth coming into the city, not just unique architectural condo developments. Some of the main services that add to the real quality of life in Miami are its arts, shopping, diverse culinary hotspots and entertainment.

Where in the world would you most like to live? The answer from many is Miami. Miami's central location makes it one of the easiest cities in the world to travel to, with more daily, non-stop international flights into and out of Miami International Airport than any other airport in the United States.

Among Miami's greatest assets are weather, ease of access, diversity of business and people. As soon as you step off the plane in Miami you feel at home.

Last but not least, not very many places can rival Miami in terms of price.

Miami has been considered as one of the most luxurious places on earth and it is within the top 10 cities that attract HNWI. Comparing Miami real estate prices with other top cities in the world, Miami's real estate is still a bargain and often offers amazing water views and over the top amenities.

The investment potential of this city is enormous. Where condos have always been strong, we now see more and more frequent opportunities in the single-family market as well.

When we analyze the Miami market, we always say 'generalized conversations about Miami real estate make no sense at all'. Within each and every neighborhood we can find opportunity—that undervalued asset that is trading below the average.

The relationship to the supply/demand curve is very important in understanding what neighborhood you should invest in.

Neighborhoods like Coconut Grove, Coral Gables, Miami Shores have actually seen very strong value increases. Single family is excellent because there is flexibility in renting, great returns, plus you're in the market where the values are going up, so you've got the appreciation on the home on top of that: That's a very good play.

The condo realm varies based on each neighborhood as well.

In a specific market, for example, like Coconut Grove where you have only two luxury condos coming into play (Park Grove and Grove at Grand Bay), we feel there isn't anything else available so you're not going to see corrections in that market.

In the luxury segment of this market some clients are just looking for exclusivity.

For lowest density and high entry price point, Palazzo del Sol on Fisher Island is probably at the top: 47 units, prices from \$6.5 to \$35 million. Park Grove Tower 1 is

Miami si è ormai affermata come città internazionale in cui vi sono numerose opportunità di business, shopping e servizi tali da fare invidia alle altre metropoli del mondo.

Il divario che vi era con altre città in termini di shopping di lusso, banche e servizi in generale è stato più che colmato e ciò che rende tutto più interessante non sono semplicemente i nuovi edifici progettati da architetti ma un fervente spirito imprenditoriale, un atteggiamento di apertura verso le novità, ed il costante afflusso di nuovi capitali. Poi c'è l'offerta artistica, culinaria e d'intrattenimento che aggiunge valore alla qualità della vita a Miami.

In quale parte del mondo desidereresti vivere? La risposta per molti è Miami.

La posizione geografica centrale fa sì che Miami sia una delle metropoli dove l'accesso è tra i più semplici, con il maggior numero di voli internazionali giornalieri non stop da e per l'aeroporto internazionale rispetto a qualunque altra città degli Stati Uniti.

Ovviamente ad aggiungere valore alla città troviamo il clima favorevole e la diversità sia nel business che nella cultura.

Non appena si scende dall'aereo a Miami è facile sentirsi a casa.

E poi non sono tante le metropoli di questa portata internazionale che offrono prezzi così interessanti nel settore immobiliare.

Oggi Miami ha guadagnato il suo posto come una delle 10 città più esclusive al mondo, attraendo quindi individui con ingenti patrimoni.

Confrontandola con le altre principali metropoli a livello mondiale, nel settore immobiliare a Miami tutt'oggi si possono trovare notevoli occasioni, quasi sempre con viste mozzafiato e servizi condominiali al top.

Il potenziale di questa città a livello di investimenti immobiliari, nel residenziale e/o nel commerciale è immenso.

Mentre il mercato dei condomini è sempre stato molto forte nei diversi quartieri della città, oggi si trovano sempre più opportunità interessanti anche nel mercato delle case unifamiliari.

Quando analizziamo il mercato immobiliare a Miami, siamo convinti che i discorsi generici non siano appropriati.

In ogni zona della città si possono trovare opportunità, ovvero immobili a prezzi inferiori al valore di mercato.

Il rapporto tra la curva della domanda e dell'offerta è come sempre ciò che detta le regole di un investimento in un quartiere piuttosto che in un altro, o di un edificio piuttosto che un altro.

In quartieri come Miami Beach, Coconut Grove, Coral Gables e Miami Shores si sono già verificati evidenti incrementi nel valore degli immobili.

Le ville unifamiliari sono in questo senso un'eccellente investimento per la flessibilità nell'affitto – non c'è infatti alcuna limitazione come invece nei condomini – per l'interessante ritorno d'investimento, oltre all'apprezzamento dell'immobile – in un mercato come quello attuale in cui i prezzi sono ancora in aumento.



DAVID SIDDONS GROUP

A EWM REALTY INTERNATIONAL

Come Comprendere al Meglio il Mercato Immobiliare di Miami



Visita il nostro sito

www.luxlifemiamiblog.com

E leggi i nostri report di mercato per le
diverse aree della città

(Miami Beach, Brickell, Coconut Grove eccetera)

STEFANIA CAMBARAU

cambarau.s@ewm.com

+1 305.965.1232

Italiano e Inglese

DAVID SIDDONS

siddons.d@ewm.com

+1 305.508.0899

Inglese

"Ciò che ho apprezzato maggiormente del David Siddons Group è l'approccio quantitativo nel campo degli investimenti immobiliari, l'analisi attenta e costantemente aggiornata ai trend del settore e ai prezzi per metro quadrato. Nessuno conosce il Real Estate a Miami meglio di loro."

~ Cliente del 2015

The Luxury Real Estate Market in Miami

a great project, very high end, only 45 units, priced from \$5 million to \$14 million. And then on the beach, you've got The Surf Club Four Seasons. It's priced about \$3.8 to \$30 million for a triplex unit.

We are often asked if we see any possibility of a bubble and the answer is a sure no, not in Miami. Very little has been bought on credit, so we're not going to see our hand being forced where we have to sell at half the price. What we will see is that some sectors of the Miami market will correct, because whenever you have injections of very large numbers of product, let's say pre-construction condos, if you're in competition with those specific condos and those can't be absorbed. So you'll see a much softer adjustment to some of the market.

Lastly, anybody would want to know what does the future hold.

Our take is that the single family will probably be moving the strongest in the next two years. That's where the opportunities are. If you are a long-term player, in three to five years you are going to see growth across the market. The realities are that this is a moving animal. The thing about real estate is that it doesn't stay still for one single day and we have to react accordingly. Every time we look at it, we see something different: opportunities today and challenges tomorrow.

As mentioned before, the key to successful investing is to stay away from generalizations and to really know the areas and the statistics in each area.

There are opportunities everywhere but it takes a well-educated and well-connected realtor to see them.



Anche quando si parla di condomini tutto varia in base al quartiere.

Nello specifico caso di Coconut Grove, ad esempio, dove sono presenti solo due condomini di lusso in pre costruzione (Park Grove e Grove at Grand Bay), proprio per la scarsità dell'offerta in un mercato dove la domanda è molto forte, non ci si aspetta alcuna correzione rispetto all'attuale curva del mercato.

Nella fascia alta del mercato attuale, alcuni clienti cercano assolutamente ciò che è esclusivo. In tale fascia il progetto residenziale attualmente in costruzione nella multi milionaria Fisher Island, è probabilmente la punta di diamante, per la scarsa densità abitativa e al contempo il prezzo di accesso tra i più elevati: soli 47 appartamenti a partire dai \$6.5 milioni sino a \$35 milioni.

Park Grove (Torre numero 1) nel quartiere bohémienne di Coconut Grove, è un altro progetto extra lusso con sole 45 unità tra i \$5 milioni e i \$14 milioni.

Infine il Surf Club a Miami Beach offrirà i servizi esclusivi della catena Four Seasons con prezzi a partire da \$3.8 milioni sino ai \$30 milioni (prezzo di un immenso appartamento di 3 piani)

I nostri clienti ci chiedono spesso se c'è la possibilità di una nuova "bolla" di mercato e se questa possa scoppiare come è accaduto in passato. La nostra risposta è un no convinto, per la semplice ragione che molto poco, in questo mercato, viene acquistato con un qualunque tipo di mutuo, e pertanto è molto improbabile che gli investitori immobiliari si trovino costretti a dover vendere a metà prezzo, facendo crollare un mercato stabile.

Ciò che invece ci si aspetta è una sorta di correzione dei prezzi di alcune fasce del mercato, fenomeno che spesso accade quando ci si trova di fronte a una grossa quantità di qualunque prodotto iniettato sul mercato, come nel caso di numerosi progetti residenziali in pre-costruzione, senza che tale offerta venga assorbita in tempi brevi.

Per concludere, cosa aspettarsi in futuro dal mercato immobiliare a Miami?

La nostra convinzione è che vedremo molto dinamismo nel settore delle case unifamiliari, almeno nei prossimi due anni. Ci sono molte opportunità interessanti e chi guarda ad un investimento sul lungo periodo vedrà una crescita in diverse fasce di mercato.

La verità è che il real estate nel sud della Florida è in continuo movimento.

Molto poco in questo campo rimane stabile ma è assolutamente fondamentale osservare con attenzione le statistiche, possibilmente di prima mano, e agire di conseguenza.

Ciò che oggi è una sfida domani può essere un'opportunità e, come accennavamo in precedenza, è importante prendere la distanza da qualunque generalizzazione ma piuttosto analizzare attentamente i trend e le statistiche dei diversi quartieri.

Le opportunità di investimento sono ovunque, ma spesso è necessaria la giusta guida da parte di un agente con le corrette conoscenze del mercato per poter riconoscere tali opportunità e poterle cogliere.

Finding properties in South Florida using the web

BY ITALY-AMERICA CHAMBER OF COMMERCE SOUTHEAST



Finding properties in South Florida using the web

To search the perfect Home there are dozens of options to choose from. Nowadays, thanks to internet it is more convenient than ever to access all sort of useful information. Here it is a short list of the most used Real estate websites /Apps on the Net.

However, please be aware that this is not intended to suggest any substitution of a Professional Real Estate Agent or Broker, who not only will offer you access to currently available properties on the market exclusively displayed on the "multiple listing system" (MLS), (the most complete database of available properties) they will also offer their expertise through Ethical and legal Knowledge.

Zillow: A website that offers several features including aerial views of homes and prices of comparable homes in the area. It can access appropriate public data and It also provides basic information on a given home, such as square footage and the number of bedrooms and bathrooms. Zillow Mobile apps, allow users to view nearby homes based on the user's location

www.zillow.com

Trulia: A real estate website born to simplify the process of finding a new home through technology. It shows price trend information by using listing and public data, which shows how the price of a home has changed over a period of time as well as comparing that house price with other homes in the same zip code and the same city It may provides useful details to the users in need of a new Home such as: local schools names and rating, Walkability in the neighborhood, surrounding amenities, pet-friendliness and even users' ratings on the area's safety.

www.trulia.com

Trovare casa nel South Florida utilizzando il web

Per trovare la casa perfetta ci sono dozzine di opzioni tra cui scegliere. Al giorno d'oggi, grazie alla presenza di internet, accedere ad ogni sorta di informazione utile e' diventato piu' facile che mai. Ecco di seguito una breve lista dei siti e delle App di Real Estate presenti in rete.

In ogni caso, si prega di tenere a mente che cio' non ha lo scopo di suggerire una scelta che si sostituisca alla figura di un agente immobiliare o intermediario professionista, non solo perche' questi ultimi sono gli unici ad avere accesso al piu' grande database di proprieta' attualmente disponibili sul mercato, ma anche e soprattutto per la loro conoscenza legale e etica professionale.

Zillow: un sito che offre diverse funzionalita', tra cui le vedute aeree delle case e la possibilita' di confrontare i prezzi di mercato in tutto il vicinato e nelle zone limitrofe. Ha accesso ai dati pubblici idonei e fornisce anche informazioni di base su una data casa, come per esempio le metrature, il numero di stanze e il numero di bagni. La mobile app di Zillow, inoltre, permette agli utenti di visualizzare le proprieta' vicine in base alla loro posizione.

www.zillow.com

Trulia: un sito immobiliare nato per semplificare il processo di ricerca di una nuova casa attraverso la tecnologia. Esso mostra informazioni sulle tendenze dei prezzi utilizzando dati pubblici e delle quotazioni, mostrando come il prezzo di una casa è cambiato nel corso di un periodo di tempo e confrontandolo con quelli delle altre case con lo stesso codice di avviamento postale e nella stessa città. E' inoltre in grado di fornire dettagli utili agli utenti che hanno bisogno di una nuova casa, quali: nomi e valutazioni delle scuole locali, pedonabilità nel quartiere, servizi circostanti, recensioni da parte degli utenti in materia di sicurezza della zona e non per ultimo se sono consentiti o no animali domestici.

www.trulia.com

Internet Data Exchange: Un sito di ricerca immobiliare che consente al pubblico di effettuare ricerche su proprietà estrapolate dal Multiple Listing Service e rese disponibili su un altro sito come ad esempio la pagina web di un agente immobiliare. I vantaggi per i clienti sono di risparmiare tempo e perfezionare i propri obiettivi di ricerca. Non deve essere però confuso con il MLS cui solo gli agenti e broker possono avere accesso diretto. Infatti, i siti IDX solitamente forniscono informazioni meno dettagliate rispetto al Multiple Listing Service dei veri e propri agenti immobiliari. IDX e' acronimo di "Internet Data Exchange", ovvero scambio di dati Internet, e consente comodamente agli agenti immobiliari di mostrare al pubblico dei loro siti web personali alcuni annunci altrimenti disponibili solo sul MLS.

Finding properties in South Florida using the web

Internet Data Exchange: (I.D.X) A Real Estate property search site which allows the public to conduct searches of approved Multiple Listing Service properties in a certain area that can be displayed on a personal web site such as a Broker's page. The benefits to clients are to save time and refine their targets. Not to be confused with the MLS where only agents and Brokers may have direct access. In fact IDX sites usually provide less detailed information than the full Realtor Multiple Listing Service. IDX, stands for 'Internet Data Exchange' it conveniently allows Real Estate agents to display to the audience of their personal websites some listings otherwise available only on the MLS.

Multiple Listing System: (MLS) or multiple listings service is a database and software used solely by State licensed Real Estate Brokers and Associated Agents. Used by representing sellers under a listing contract to widely share information about properties with other brokers who may represent potential buyers or wish to cooperate with a seller's broker in finding a buyer for the property or asset. The listing data stored in MLS's database is the proprietary information of the broker who has obtained a listing agreement with a property's seller. Since the commission for a transaction as well as the property features are contained in the MLS system, it is in the best interests of the broker participants (and thereby the public) to maintain accurate and timely data. Offering the most trusted listing website

www.mlxchange.com

Multiple Listing Service (MLS): è un metodo operativo sviluppato per gli intermediari immobiliari che prevede la condivisione e la pubblicizzazione delle liste degli immobili, al fine di consentire un'ampia collaborazione fra le parti a favore sia delle agenzie sia dei clienti. Ogni aderente al sistema di condivisione può inserire listini degli immobili dopo aver ricevuto un mandato in esclusiva di vendita o affitto e allo stesso tempo consultare listini inseriti da altri aderenti nel sistema che permette una condivisione attiva ed effettiva. Nel caso venga portata a termine una transazione grazie al sistema si ricorre ad una spartizione delle provvigioni tra l'agente dell'acquirente e l'agenzia che aveva il mandato di vendita in esclusiva. Tramite gli MLS gli operatori possono soddisfare al meglio le richieste della clientela, potendo favorire sia la domanda che l'offerta. Infatti, chi vende avrà la possibilità di avere una platea più ampia mentre chi compra avrà una maggiore scelta d'immobili. L'obiettivo dell'MLS è quello di creare quindi un portafoglio di immobili in condivisione, il più vasto possibile: in questo modo è possibile migliorare il servizio al consumatore, oltre ad aumentare le possibilità di business dei singoli operatori.

www.mlxchange.com

REDILCO

International Real Estate

AGENZIA IMMOBILIARE

RESIDENTIAL
COMMERCIAL
BUSINESS

RESIDENZIALE
COMMERCIALE

Camillo Coppola de Dominicis
ollimac@redilcousa.com

Alessia Marelli
alessia@redilcousa.com

1560 Lenox Ave, Suite # 102 - Miami Beach, FL 33139 - Tel. 305 674 9714 - Fax 305 674 8259

redilco@redilcousa.com - www.redilcousa.com

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



TOSOLINI, LAMURA, RASILE & TONIUTTI
INTERNATIONAL LAW FIRM

LA NOSTRA ESPERIENZA, LA VOSTRA GUIDA

TOSOLINI, LAMURA, RASILE & TONIUTTI LLP
IL VOSTRO PONTE TRA ITALIA E STATI UNITI

WWW.TLRTLAW.COM

Miami

407 Lincoln Road Suite 11C
Miami Beach, FL 33139
Phone: +1-305-534-0420
Fax: +1-305-675-3625
Email: info@tlrtl.com

New York

70 West 36 Street Suite 12A
New York, New York 10018
Main: +1-212-564-5400
Fax: +1-646-536-8719
Email: info@tlrtl.com



Tosolini, Lamura, Rasile & Toniutti LLP
è uno Studio Legale Internazionale con uffici a
New York, Miami, Los Angeles, Roma e Milano

Siamo specializzati in

- Diritto Societario
- Contratti Commerciali
- Immigrazione
- Diritto Tributario Internazionale
- Contenzioso e Arbitrati
- Diritto Immobiliare
- Marchi e Brevetti
- Diritto Bancario e Finanziario
- Diritto Fallimentare e Ristrutturazione Finanziaria delle Società
- Fusioni, Acquisizioni e Scissioni
- Recupero Crediti
- Diritto di Famiglia

Los Angeles

401 Wilshire Boulevard 12th Floor
Santa Monica, CA 90401
Phone: 1 310 496 4269
Fax: 305 675 3625
Email: info@tlrlaw.com

Rome

Via Giuseppe Ferrari 11
00195 Rome, Italy
Phone: +39-06-37-51-2416
Fax: +39-06-37-51-2480
Email: info@tlrlaw.com

Milan

In association with La Russa Studio Legale
Corso di Porta Vittoria 18
20122 Milan, Italy
Telephone: +39-02-55-12-750
Email: info@tlrlaw.com

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 poterci 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:

Luna Caprese
STILE ITALIANO



lunacaprese.com

FORT LAUDERDALE

MIAMI

NAPLES

SARASOTA

www.veatlitografica.it ph. giuseppe matarazzo

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!"

Purchasing and leasing contracts: Be aware of the fine print

BY MARCO FERRI / AVILA RODRIGUEZ HERNANDEZ MENA & FERRI LLP

Most residential real estate contracts these days, be it a purchase and sale agreement ("Purchase Contract") or a residential lease agreement ("Lease Contract"), are standard form contracts. The Purchase Contract is typically drafted by the Buyer, as it is used to convey the Buyer's initial purchase offer. The Lease Contract is almost exclusively prepared by the Landlord and its terms are not typically open to much negotiation. This article will address the most important terms contained within the "fine print" of the most common contract forms with a focus from the perspective of the Buyer/Tenant, and how they may protect themselves from common pitfalls.

AS IS Residential Contract Sale and Purchase

Inspection Period. The "As-Is Residential Contract for Sale and Purchase" ("As-Is Purchase Contract") is the most commonly used purchase agreement for residential real property in Florida. In the As-Is Purchase Contract, the Seller extends and intends no warranty and makes no representation of any type as to the physical condition, or history, of the property. As a counterbalance to these "as-is" provisions in favor of the Seller, the Buyer

La maggior parte dei contratti immobiliari, sia che si tratti di contratto di compravendita immobiliare ("Contratto di Compravendita"), che contratto di affitto residenziale ("Contratto d'Affitto"), sono contratti standard. Il Contratto di Compravendita è tipicamente redatto dall'Acquirente, in quanto utilizzato per trasmettere la sua offerta di acquisto. Il Contratto d'Affitto è preparato quasi sempre dal Locatore ed i termini non sono, di solito, negoziabili. Quest'articolo si propone di evidenziare alcuni importanti aspetti contenuti in tali "fine print" con particolare attenzione al punto di vista dell'Acquirente/Conduttore, e come proteggersi da comuni errori.

Il Contratto di Compravendita di Tipo "AS IS"

Periodo d'Ispezione. Il Contratto di Compravendita di tipo AS IS (o nello stato di fatto e di diritto in cui si trova l'immobile), è il tipo di contratto più usato per l'acquisto di beni immobili. Nel Contratto di Compravendita AS IS, il Venditore



is afforded a right to an **Inspection Period** and has a **Right to Cancel** the contract at the expiration of the Inspection Period. With the As-Is Purchase Contract, the Buyer's right to cancel the contract during the inspection period is unrestricted.

Tip#1: It is important for the Buyer to coordinate the inspection of the property as soon as possible following the effective date, as this will afford the Buyer the maximum time to analyze the results of the inspection, make any necessary follow-up inspection and determine the actual cost to repair any damage and whether or not to proceed with the purchase.

Financing Contingency. When deciding to purchase a property the Buyer can either elect to purchase the property with their own funds (a "cash" deal) or by obtaining financing

*non fornisce alcuna garanzia e non rilascia dichiarazioni di nessun tipo riguardante lo stato, o storia, dell'immobile. Per controbilanciare queste disposizioni AS IS del Venditore, all'Acquirente è concesso il diritto ad un **Periodo di Ispezione**, e ha il **Diritto di Recesso** dal contratto alla scadenza del Periodo di Ispezione. Nella Compravendita AS IS, il diritto dell'Acquirente di recedere dal contratto durante il periodo di ispezione è libero.*

Suggerimento #1: L'Acquirente deve cercare di coordinare l'ispezione della proprietà immobiliare il prima possibile dalla data di efficacia del contratto, in modo da avere il massimo tempo possibile per analizzare i risultati dell'ispezione, programmare un'ulteriore ispezione e determinare i costi effettivi necessari a riparare i danni, e considerare se valga la pena procedere con l'acquisto.

Purchasing and leasing contracts: Be aware of the fine print

from a lender. Each Buyer will decide which option is right for them, however, there are positives and negatives to each option. If the Buyer decides to purchase the property using financing from a lender, then the As-Is Purchase Contract is subject to the Buyer obtaining financing approval from the lender within a specified time period. If the Buyer cannot obtain a loan commitment from the lender (a firm commitment to lend), the Buyer will not have to conclude the transaction (and will receive a refund of the deposit). It is important to note that the Buyer must make a good faith effort to obtain financing. Given the appeal of a “cash” offer to a Seller, if a Buyer chooses to be aggressive and is confident in their ability to obtain financing, the Buyer may elect to forego the financing contingency protection and make a “cash” offer, even though they are actually obtaining financing for the purchase.

Tip #2: If a Buyer is going to present a “cash” contract, the Buyer must be very certain about how the Buyer will be funding the purchase, as a failure to obtain funding will not be a reason to no conclude the transaction and could result in forfeiting the deposit.

Title to Property. Another important term within the “fine print” of an As-Is Purchase Contract is the Seller’s obligation to provide clear title to the property. Clear title to a property is a title without any kind of lien or levy from creditor or other parties and poses no question as to the Seller’s legal ownership of the property. The title insurance commitment issued by the title agent will list all “clouds” on the title to the property as an exception to the coverage of the title insurance policy to be issued by the title insurer after closing. Some of these title insurance coverage exceptions are permissible, and others are deemed “title defects” and must be remedied prior to closing. If the Seller is not able to clear the title defects within the time period allowed (usually 30 days), Buyer has three options: (i) accept the property with the defects, (ii) extend the cure period, or (iii) terminate the Contract and receive a refund of deposit.

Tip#3: The party that pays for the title insurance policy is typically determined by geographical location. Within the counties of Miami-Dade and Broward, the Buyer typically pays for this cost. In all other counties in Florida, the Seller typically pays for this expense. Whoever pays for the title insurance policy gets to select who the title/closing agent will be. For the Buyer, selecting the title agent can serve as a value added benefit by having an additional real estate professional assist the Buyer through the closing process.

Renting: Residential Lease

Punch List. Tenants are often advised to make a walk-through inspection before signing any Lease Agreement. It is important to track the condition of the property from the beginning of the tenancy by using a punch list form that both parties will sign evidencing the status of the premises.

Tip #1: When creating a punch list, sending a time-stamped e-mail to the Landlord containing photos and/or videos of the property can be very useful in the event of a dispute as to the initial property condition.

Advanced Deposits/Payments. Most Lease Agreements in South Florida require certain money due prior to occupancy. Monies requested can be categorized as either advanced rent or security deposits: the difference between the two being that the Landlord will always keep the advanced rent and may not necessarily keep a security deposit. It is typical for a Landlord to request advanced rent in the form of a first and last month payment, along with a security deposit in the amount of one month’s rent.

Contratti subordinati al finanziamento. Quando si decide di acquistare un immobile, l’Acquirente può scegliere di acquistare la proprietà con fondi propri (un affare in “contanti”) o ottenere un finanziamento. Ogni Acquirente deciderà l’opzione più giusta per lui in base a diversi motivi, tuttavia, ciascuna opzione ha aspetti positivi e negativi. Se l’Acquirente decide di acquistare l’immobile utilizzando un finanziamento, allora il Contratto di Compravendita AS IS, è subordinato all’ottenimento da parte dell’Acquirente dell’approvazione del finanziamento entro un periodo di tempo. Se l’Acquirente non riesce ad ottenere l’impegno all’erogazione del finanziamento da parte dell’ente erogatore, l’Acquirente non sarà obbligato a concludere la transazione (e riceverà il rimborso del deposito). L’Acquirente deve fare uno sforzo in buona fede per ottenere tal finanziamento. Data la preferenza del Venditore per le offerte in “contanti”, se l’Acquirente è sicuro della sua capacità nell’ottenere i contanti, l’Acquirente può decidere di rinunciare alla protezione data dalla subordinazione della stipula del contratto all’ottenimento del finanziamento e fare un’offerta in contanti, anche se, in realtà, l’Acquirente otterrà comunque un finanziamento per l’acquisto.

Suggerimento #2: Se l’Acquirente proporrà una compravendita in contanti, l’Acquirente deve essere certo di come finanziare la compravendita, dato che, in questo caso, l’incapacità di ottenere un finanziamento non potrà essere un motivo per non concludere la transazione e il risultato potrebbe essere la perdita del deposito.

Titolo di proprietà. Un’altra obbligazione importante tra le clausole “vessorie” all’interno dei Contratti di Compravendita AS IS, è l’obbligo del Venditore di fornire un diritto di proprietà sull’immobile non “difettoso” (fornire un “clear title”). Aver clear title di una proprietà significa avere titolo su un immobile non gravato da ipoteche o pignoramenti e significa che non ci sono dubbi sulla proprietà legale in capo al Venditore. L’accertamento del diritto di proprietà (o Title Insurance Commitment) rilasciato dal professionista autorizzato a queste analisi (o Title Agent) indicherà tutti i difetti che gravano sul titolo di proprietà dell’immobile quali eccezioni alla copertura assicurativa emessa dopo la stipula del contratto di compravendita. Alcune di queste eccezioni sono permesse, e altre sono ritenute dei veri e propri difetti del titolo di proprietà e devono essere risolte prima di giungere alla stipula. Se il Venditore non è in grado di cancellare i difetti che gravano sul titolo di proprietà entro il periodo di tempo concesso (in genere 30 giorni), l’Acquirente ha tre opzioni: (i) accettare l’immobile con i difetti, (ii) estendere il termine concesso al Venditore, o (iii) risolvere il Contratto e ricevere il rimborso del deposito.

Suggerimento #3: La Parte responsabile per il pagamento della polizza assicurativa che copre il diritto di proprietà sull’immobile è, di solito, determinata dalla posizione geografica delle parti. Nelle contee di Miami-Dade e Broward, è l’Acquirente responsabile per questo costo. In tutte le altre contee della Florida, è il Venditore di solito responsabile per questa spesa. Il responsabile per il pagamento di tale polizza assicurativa ha il diritto a selezionare il Title/Closing Agent. Per l’Acquirente, poter selezionare il Title Agent



Your Business Our Practice

- Corporate
 - Finance & Banking
 - Immigration, Nationality & Consular Services
 - Litigation & Arbitration
 - Real Estate
 - Tax & Estates
-

Our Law Firm at a Glance

- South Florida law firm with twenty-two attorneys in six main Practices.
- Established in 2007 by several partners from one of the largest firms in the U.S. and Florida to provide greater flexibility, efficiency and service.
- Representing national, multi-national and local companies and investors in transactional, litigation, insurance and regulatory matters.
- Experienced in cross-border and international matters with most attorneys and paralegals fluent in Spanish and/or Italian.
- Sustaining Member of the Italy-America Chamber of Commerce Southeast since the Firm's inception.
- Employing Legal Project Management Techniques to efficiently and effectively handle complex tasks.
- Representing numerous foreign companies and investors in establishing U.S. operations, purchasing or selling U.S. businesses or real estate, and U.S. legal proceedings.

ARHMF

Avila Rodriguez Hernandez
Mena & Ferri LLP

2525 PONCE DE LEON BOULEVARD
PENTHOUSE 1225 | CORAL GABLES, FL 33134
305.779.3560 | info@arhmf.com | www.arhmf.com

Purchasing and leasing contracts: Be aware of the fine print

Tip #2: Upon termination of the Lease Agreement, if the Landlord does not intend to impose a claim on the security deposit, the Landlord has 15 days to return the security deposit, or 30 days to give the Tenant written notice of his intention to impose a claim on the deposit and the reason for imposing the claim.

Legal Notice from Third-Party. In recent years, it has become very common for a Landlord to be in default with either (i) the lender holding the mortgage on the rental property or (ii) the association that governs the private community for the rental property. In this situation, so long as the Landlord continues to be in default, either of these parties have the legal right to demand that the tenant in possession of the property make rent payments to them instead of the Landlord.

Tip #3: If a Tenant receives legal notification from a lender or the association for the property, demanding receipt of rental payments, Tenant should follow these instructions or Tenant may be legally evicted by either of these parties.

Purchasing or leasing real property can be a very challenging process for someone who is not familiar with dealing in legal agreements. It is a good idea to consult with a Florida licensed attorney when preparing or reviewing a real estate agreement. This will ensure that you are aware of all of the terms and conditions that you are agreeing to, prior to entering into the agreement.



rappresenta un valore aggiunto per avere un ulteriore professionista in campo immobiliare che lo possa assistere durante il procedimento di stipula.

Affittare: Locazione Abitativa

Inventario. Agli inquilini viene consigliato di effettuare una ispezione di controllo prima di firmare qualsiasi contratto di locazione. È importante tenere traccia della condizione della proprietà a partire dall'inizio della locazione utilizzando un modulo che entrambe le parti firmeranno evidenziando lo stato dei locali.

Suggerimento #1: Quando si crea un inventario, l'invio di una e-mail con data e ora per il Locatore che contiene foto e/o video sullo stato dell'immobile può essere utile in caso di controversia sulle condizioni iniziali dell'immobile stesso.

Depositi cauzionali/Pagamenti. La maggior parte dei contratti di locazione prevedono la corresponsione di alcune somme prima della presa di possesso dell'immobile del Conduttore. Le somme richieste possono essere classificate o quali anticipi sull'affitto o quali depositi cauzionali: la differenza tra i due è che il Locatore potrà sempre trattenere le somme date quali anticipi sull'affitto ma non necessariamente potrà trattenere un deposito cauzionale. È tipico per un Locatore richiedere gli anticipi sull'affitto sotto forma di pagamento del primo ed ultimo mese di affitto, insieme ad un deposito cauzionale di un importo pari ad un mese.

Suggerimento #2: In caso di risoluzione del Contratto di Affitto, se il Locatore non intende avanzare pretese e soddisfarsi sul deposito cauzionale, il Locatore ha 15 giorni di tempo per restituire il deposito cauzionale. In caso contrario, il Locatore ha 30 giorni di tempo per comunicare all'inquilino la sua intenzione di rivalersi sul deposito cauzionale, spiegandone le ragioni.

Pretese di Terzi. Negli ultimi anni, è diventato comune per un Locatore trovarsi inadempiente nei confronti (i) del creditore che detiene una ipoteca sulla proprietà in affitto o (ii) dell'Associazione di Condominio che amministra il condominio dove è sita la proprietà in affitto. In queste situazioni, e a condizione che il Locatore continui ad essere inadempiente, queste parti hanno il diritto di chiedere che l'inquilino paghi loro i canoni di locazione al posto del Locatore.

Suggerimento #3: Se un inquilino riceve la notifica legale da un creditore o dall'Associazione di Condominio, chiedendo il pagamento diretto dei canoni, tale inquilino deve seguire queste istruzioni altrimenti può essere legalmente sfrattato.

L'acquisto e l'affitto di beni immobili è una decisione importante e può essere un processo molto impegnativo per chi non ha familiarità con la stesura di accordi legali. È consigliato consultarsi con un avvocato abilitato in Florida durante la preparazione, o revisione, di un accordo immobiliare. Questo farà sì che possiate essere a conoscenza di tutti i termini e le condizioni alle quali vi state obbligando, prima di stipulare il contratto.

Real estate contracts, inspection periods and due diligence... What you need to know!

BY ANTONIO ROCA, ERIC A. GONZALEZ, LORELLA DAL PEZZO AND YCNADUY GANGI / ROCA GONZALEZ, P.A.

Purchasing real property is a complex transaction that can be both exciting and overwhelming. For foreign investors the road to property ownership is further complicated by language, lack of familiarity with the local real estate market, the complex process for purchase and sale and the limited access to competent and trusted professionals. Prime locations, where most Italian buyers tend to focus, experience a robust demand. Higher prices and competition among buyers may create additional challenges during the early stages of the process if multiple potential buyers place offers on the same parcel generating a "bidding war", making the contract time sensitive. In addition, the process bears little resemblance to purchasing and selling real estate in Italy. Therefore, it is paramount to commence the search with the support of well qualified real estate agents and local real estate attorneys fluent in Italian to ensure a smooth experience and a successful outcome. Other professionals that may be instrumental to a successful transaction are inspectors, insurance agents and accountants.

Typically, a real estate agent will help the buyer identify the area and the type of property they prefer, focus on a specific price range, propose several properties for consideration, schedule site visits and may assist in analyzing the financial contours of the investment. Although many realtors can assist a client in preparing and presenting an offer to purchase, it is highly recommended that a lawyer be consulted prior to the execution of the contract. The realtors will be instrumental in negotiating the deal, but the participation of an attorney will avoid unwanted legal consequences later. When presenting an offer to the seller, although standard real estate contracts exist, it is prudent to discuss technical terms with an attorney, such as the allocation of closing costs, length of inspection period, deposit amount and determination of the escrow agent. The attorney, based on his experience, can draft special provisions which clearly allocate the risk of certain due diligence matters, such as open permits and code violations. Consulting an attorney in the early stages of the transaction may also present further benefits relating to corporate structure and a comprehensive tax analysis. This is also the opportunity for the investor to obtain some basic information from their lawyer, so they can face such foreign concepts as deposit, escrow, counteroffer, funding, closing date, with more confidence.

A foreign investor may be reluctant to make an offer and commit to a cash deposit based solely on the initial visit of the property. What if the property has hidden structural defects or there are zoning restrictions or building restrictions that would prevent the buyer from making improvements or from using the property as he wishes? What if there are liens

L'acquisto di un immobile è una transazione complessa che può essere allo stesso tempo emozionante e stressante. Per gli investitori stranieri l'iter per diventare proprietari di un immobile è ulteriormente complicato dalla lingua, la mancanza di familiarità con il mercato immobiliare locale, il complesso procedimento di compravendita immobiliare, e l'accesso limitato a professionisti competenti e di fiducia. Inoltre, per le zone migliori, dove la maggioranza dei compratori italiani tende a concentrarsi, adesso c'è una robusta domanda. Prezzi più alti e concorrenza fra compratori possono complicare ulteriormente le prime fasi della ricerca se diversi potenziali compratori presentano offerte di acquisto per lo stesso immobile creando una guerra di offerte e mettendo pressione sulle tempistiche del contratto. In più il processo assomiglia ben poco alla compravendita di un immobile in Italia. Perciò diventa imprescindibile cominciare la ricerca con l'aiuto di agenti immobiliari e avvocati locali ben qualificati e che parlano bene l'italiano, per garantire sia un'esperienza lineare che il successo dell'operazione. Altri professionisti cui affiancarsi per il buon esito di un'operazione sono periti, agenti assicurativi e commercialisti.

Normalmente, l'agente immobiliare aiuta il compratore a identificare le zone della città e i tipi d'immobili che più interessano, a concentrarsi su una fascia di prezzo, propone diversi immobili per valutazione, fissa gli appuntamenti per i sopralluoghi, e può aiutare con gli aspetti finanziari della transazione. Anche se molti agenti immobiliari sono in grado di assistere i loro clienti a presentare una proposta di acquisto, è molto consigliabile consultare un avvocato prima di firmare il contratto. Gli agenti immobiliari assistono nella negoziazione del contratto, ma la partecipazione di un avvocato eviterà conseguenze indesiderate più avanti. Quando si presenta un'offerta al venditore, anche se è un contratto standard, è consigliabile discutere i termini tecnici con un avvocato, come allocazione di costi di rogito, durata del periodo d'ispezione, importo del deposito, e determinazione dell'agente escrow. L'avvocato, in base alla sua esperienza, può inserire



Real estate contracts, inspection periods and due diligence... What you need to know!

or unsatisfied mortgages? The answers to these legitimate concerns are addressed during the inspection period, a period of time subject to negotiation between the parties, running from the effective date of the contract, during which the buyer has the option of conducting inspections and a preliminary investigation of the property. During the inspection period, the buyer's deposits are not at risk.

The investigation and the inspections vary according to the property type. In a residential purchase, buyers and their attorneys need to review and perform, other than title and lien searches, physical inspections, prepare condominium applications, research condominium documents, and perform background searches for condo approval. For a commercial



property, there are significantly more governmental requirements and research needed to determine whether the property meets the requisites for the use the buyer has in mind. In a commercial purchase, during the inspection period, the buyer's attorney should particularly research title, municipal liens, including open permits and code violations, conduct physical inspections including environmental, asbestos and mold, boundary survey, zoning confirmation, analysis of leases and service contracts.

Not all due diligence investigations need to be conducted and concluded within the inspection period. For instance, the marketability of title is a condition precedent for closing and it is the seller's primary obligation. Accordingly if a title defect is discovered, even outside the inspection period, buyer's interests are still protected because the closing cannot occur until seller provides a marketable title. Failing this, the buyer has the right to cancel the contract and is entitled to the return of the deposits.

disposizioni speciali che assegnino chiaramente il rischio di alcuni aspetti di due diligence, come ad esempio i permessi aperti e le violazioni. Consultare un legale durante le fasi iniziali della transazione può anche offrire ulteriori vantaggi riguardo alla struttura societaria e ad una analisi fiscale completa. Questa è anche l'occasione per l'investitore per ottenere informazioni basilari dal loro avvocato, in modo da poter affrontare certi concetti estranei come deposito, escrow, controfferta, finanziamento, data del rogito, con più fiducia.

Un acquirente straniero potrebbe essere riluttante a presentare una proposta di acquisto e impegnarsi a dare un deposito in contanti unicamente in base al sopralluogo dell'immobile. Che cosa succede se la proprietà ha difetti strutturali latenti, o ci sono restrizioni di zonizzazione o edilizie che impediscono all'acquirente di eseguire migliorie o di adibire l'immobile all'uso che gli interessa? E se ci sono vincoli o ipoteche insoddisfatte? Le risposte a queste legittime preoccupazioni vengono sviluppate durante il periodo d'ispezione, un periodo di tempo, oggetto di negoziazione tra le parti, che va dalla data di vigenza del contratto, nel corso del quale l'acquirente ha la possibilità di effettuare perizie, e indagini preliminari sull'immobile. Durante il periodo d'ispezione, i depositi del compratore non sono a rischio.

La ricerca e l'ispezione cambiano secondo il tipo d'immobile. In una compravendita residenziale, i compratori e i loro avvocati devono verificare e compiere, oltre alle ricerche di titolo e ipoteche, ispezioni materiali, preparare applicazioni condominiali, analizzare i documenti condominiali, e condurre controlli di referenze per ottenere l'approvazione da parte del condominio. Per immobili a uso commerciale, ci sono requisiti governativi addizionali e più ricerca è necessaria per determinare se soddisfa i requisiti d'uso dell'acquirente. In un acquisto commerciale, gli acquirenti dovrebbero analizzare in particolare il titolo, gravami comunali, tra cui permessi aperti e violazioni, eseguire perizie, includendo ambiente, amianto e muffa, indagini di confine, zonizzazione, e analisi di contratti di locazione e di servizio.

Non tutte le indagini di due diligence devono essere condotte e concluse entro il periodo di ispezione. Per esempio, la commerciabilità del titolo è una condizione sospensiva per il rogito e costituisce l'obbligo principale del venditore. Perciò, se si scopre un difetto, anche al di fuori del periodo d'ispezione, gli interessi del compratore sono protetti comunque perché il rogito non può avvenire finché il venditore non sia in grado di fornire titolo commerciabile. Se il venditore non adempie, il compratore ha diritto di cancellare il contratto e alla restituzione dei depositi.

Se entro la scadenza del periodo d'ispezione l'acquirente decide che l'immobile non è idoneo per la sua destinazione d'uso, può recedere dal contratto senza rischiare il deposito contrattuale. Al contrario, finito il periodo d'ispezione, il venditore è vincolato dal contratto e non può recedere. Pertanto, il periodo d'ispezione è una clausola essenziale del contratto, della quale l'investitore si deve rendere conto in maniera chiara e la cui durata va negoziata in base a vari fattori, come se la proprietà è residenziale o commerciale, vecchia

If within the time frame of the inspection period the buyer decides that the property is not suitable for his intended use, he may cancel the contract without risking the contract deposit. Conversely, past the inspection period, the seller is bound by the contract and cannot cancel it. Therefore, the inspection period is a critical term of the contract that should be clearly understood by the investor and whose length should be negotiated according to various factors. Some of these are whether the property is residential or commercial, older or new construction, single family unit versus condo, purchase price, intended use of the property, and the existence of competing offers. In addition, the inspection period should be carefully monitored by the buyer, the attorney and the real estate agent, lest the deadline lapses before the buyer has a chance to evaluate inspection results, and the soundness of the purchase decision. Another reason that the deadline should be carefully monitored is that if the buyer has a concern that has not been addressed during the contractually designated timeframe, his agent or his attorney can negotiate an extension of time or an amendment to the contract terms with the other party.

In conclusion, understanding and monitoring due diligence and inspection periods are critical. The support of a trusted team of real estate attorneys and real estate agents working together from the beginning empowers the foreign buyer to undertake the real estate purchase with confidence and to participate in the transaction during the inspection period to successfully conclude the process and close the purchase or sale of the property.

o nuova costruzione, unità singola famiglia invece che condominio, prezzo di acquisto, usi previsti, e l'esistenza di altre offerte. Inoltre, il periodo d'ispezione deve essere attentamente monitorato dal compratore, dall'avvocato e dall'agente immobiliare, per evitare che la scadenza decada prima che l'investitore abbia l'opportunità di valutare i risultati delle perizie e, in generale, se la sua decisione di acquistare rimane solida. Un'altra ragione per cui la scadenza deve essere attentamente monitorata è che se l'acquirente ha una preoccupazione non ancora risolta durante il periodo di tempo previsto da contratto, il suo agente o l'avvocato possono negoziare una proroga, o una modifica dei termini contrattuali con la controparte.

In conclusione, capire e monitorare due diligence e periodo d'ispezione sono fondamentali. L'appoggio di un team di fiducia di agenti immobiliari e avvocati che lavorano insieme sin dalla fase iniziale dell'operazione fa sì che l'acquirente straniero possa affrontare un acquisto immobiliare serenamente, partecipare nell'operazione con successo durante il periodo d'ispezione, riuscire a concludere il procedimento e rogitare l'acquisto o la vendita dell'immobile.

Giulia
ITALIAN CPA MIAMI

GESTIRE UN BUSINESS NEGLI USA E' FACILE COME PARLARE ITALIANO!



Aprire una azienda negli Stati Uniti è una grande opportunità. Non lasciarti spaventare dalla burocrazia e dagli obblighi fiscali Italian CPA Miami Firm ti supporterà con affidabilità e d efficienza.

Giulia ha iniziato la sua carriera in Italia e ora ha più di 15 anni di esperienza nel suo paese d'azione, gli Stati Uniti.

Ha fondato Italian CPA ed è presente con uffici a New York e Miami.

La multiculturalità del personale di Italian CPA e il rapporto "one to one" permette di comunicare al meglio con i clienti e di capire le loro esigenze...non solo finanziariamente. Parliamo inglese, italiano, tedesco e spagnolo.

www.italiancpamiami.com
Telefono: 917.734.3066
Giulia@italiancpamiami.com

FIRPTA and Capital Gains

BY GIANNI TONIUTTI /TOSOLINI, LAMURA, RASILE & TONIUTTI LLP

FIRPTA

The Foreign Investment Real Property Act (FIRPTA) is a law passed in 1980 providing particular dispositions for the transfer of real property located in the United States and owned by foreign parties. By foreign parties, FIRPTA includes both foreign individuals as well as foreign entities. FIRPTA specifically provides that the party purchasing U.S. real property from a foreign party shall withhold 10% of the sale of the real property (35% if seller is a foreign entity rather than an individual), and correspond that amount directly to the Internal Revenue Services (IRS) within 20 days from the execution of the transfer.

For instance, if you, foreign individual, bought an apartment in Miami Beach in 2013 for USD 800,000 and wishes to sell it now for USD 1,000,000, the buyer would be required to withhold USD 100,000 even though the taxes (capital gain) you would most likely pay are around USD 40,000. Also, please keep in mind that this mandatory withholding is required even if the real property is sold at a loss.

Once the estimated tax payment is remitted to the IRS, the foreign seller is required to submit a United States tax returns on the following year. In the tax returns, the actual tax liability (i.e. how much is actually owed in taxes from the sale of the real property) is calculated and a request for a refund may be submitted. Nine out ten times a refund is requested. As a matter of fact, usually, the amount withheld by the buyer (the 10 percent) is higher than the actual tax owed by the seller.

It is also important to note that if purchaser fails to ascertain the origin of the seller, thereby failing to withhold the amount described above, purchaser will be held responsible for the entire amount.



FIRPTA

Il Foreign Investment Real Property Act (FIRPTA) è una legge approvata nel 1980 che prevede particolari disposizioni per quanto riguarda il trasferimento di beni immobili situati negli Stati Uniti e posseduti da soggetti stranieri. Come soggetti stranieri vengono definiti sia persone fisiche che giuridiche. Il FIRPTA prevede che colui che acquisti un bene immobile americano da un soggetto straniero sia tenuto a trattenere il 10% del valore complessivo della vendita dell'immobile (35% qualora il venditore sia una società straniera), e corrispondere tale somma all'agenzia fiscale Statunitense, la Internal Revenue Services (IRS), entro 20 giorni dal trasferimento della proprietà.

Per esempio: se Tizio ha acquistato un appartamento a Miami Beach per USD 800,000 nel 2013 e decide di rivenderlo a Caio dopo 2 anni per USD 1,000,000, Caio è tenuto a trattenere USD 100,000 alla fonte e rimettere tale somma all'IRS come tasse stimate sul guadagno che Tizio ha ottenuto dalla vendita della proprietà. E' da notare che tale ritenuta da parte del compratore è dovuta anche qualora l'immobile venga venduto in perdita.

Il venditore straniero potrà recuperare la somma pagata in via preventiva dal compratore solamente al momento della presentazione della propria dichiarazione annuale dei redditi, mediante una richiesta specifica di restituzione all'IRS. Solo in tale dichiarazione, infatti, verrà correttamente calcolata la tassa sul guadagno ricavato dalla vendita e data la possibilità al venditore di ottenere un rimborso.

Nove volte su dieci un rimborso viene di fatti richiesto, in quanto, nella maggior parte dei casi, l'ammontare trattenuto in via preventiva dal compratore è maggiore dell'effettiva tassa dovuta dal venditore.

E' altresì importante notare che qual'ora il compratore non si accerti della provenienza del soggetto venditore dell'immobile, sarà ritenuto responsabile per non aver trattenuto il 10% del valore complessivo dell'immobile, e dovrà personalmente corrispondere tale somma.

CAPITAL GAINS

Come suddetto, e come regola generale, al momento della vendita di un capitale, è dovuta una tassa sul guadagno ricavato dalla vendita. Il guadagno corrisponde al valore del prezzo di vendita (a quanto il bene è venduto), meno la cosiddetta base del capitale (di solito il costo del bene). Se il bene è stato posseduto per più di un anno, di solito la tassazione avviene secondo un'aliquota preferenziale. Se invece il bene è stato venduto entro meno di un anno dall'acquisto, le aliquote per la tassa sul guadagno saranno pari alle aliquote applicate per le tasse sul reddito.

Un tipico esempio di transazione con guadagno di capitale è la vendita di un appartamento. Poniamo il caso che abbiate comprato un appartamento a South Beach nel 2010 per la somma di USD 500,000 e non abbiate apportato migliorie all'appartamento. Poi nel 2015 vendete questo appartamento per USD 800,000. Siccome avete mantenuto la proprietà per più di un anno, sarete sottoposti ad una aliquota preferenziale.

CAPITAL GAINS

As stated above, and as a general rule, when you sell a capital asset you will pay taxes on the gain generated by the sale. The gain is equal to the sales price: what you are selling the asset for minus the basis of the capital asset (this is usually the cost of the asset). If you owned the asset for more than a year, then you generally are taxed on the gain at the “preferred capital gain rates”. If you owned the asset for less than a year, you are taxed on the gain at the “regular income tax rates”.

A typical example of a capital gain transaction is the sale of an apartment. Let's say you purchased an apartment in South Beach in 2010 for USD 500,000 and you made no improvement to the apartment. You then sell the apartment in 2015 for USD 800,000. Since you owned the apartment for more than one year, you will pay taxes at the “preferred capital rates”. The amount of the gain is USD 300,000, which is the sales price (USD 800,000) minus the cost of the apartment (USD 500,000). Capital gains on assets held for more than a year are taxed at a preferred tax rate that goes from 10% to 20%. On the other hand, those assets held for one year or less are considered short-term and receive no preferred tax treatment. You will simply pay taxes at your “normal” tax rate, which may vary from 15% to up to 39.6% depending on your ordinary income.

As you may appreciate, Capital Gain taxes may considerably affect your net gains generated by a sale. However, it is also true there are some interesting mechanisms in order to at least postpone the payment of such “Capital Gains” taxes.

For instance, Section 1031 of the Internal Revenue Code contains unique fiscal rules with regard to “exchanges”. According to the abovementioned section, when a seller intends to substitute the sold good for another one, it is possible for such seller to defer payment of taxes on Capital Gains. It is particularly noteworthy that the same exemption may be applied towards a later substitution of a previously exchanged good, therefore postponing the taxation of the potential Capital Gains indefinitely.

Some of the key points that are crucial to benefit from the exemption laid out in Section 1031, Title 26 of the U.S. Code, will be explained below.

LIKE - KIND PROPERTY

To be eligible for the tax break on Capital Gains, all the goods part of the exchange have to be of the same kind. However, the legislator intended to leave a substantial margin of choice. In fact, in order to facilitate the identification of the allowed exchanges, a list is provided with several categories of patrimonial assets commonly used in many companies and which qualify for the abovementioned exemption. On the other side, there are specific types of cases where this exemption is not allowed, such as properties utilized for personal interest (such as a house for example) or listed stocks;

MIXED EXCHANGES

Some specific exchanges that are not of the same kind, as required by the IRC, are allowed only in rare and specific instances, as detailed by the relevant regulation: when there is an exchange of one good for a multitude of goods of the same kind, or if money is received in addition to the goods to be exchanged. In those cases, within certain limits, it is possible to defer taxation on the potential Capital Gains. Special rules are also provided for the exchanges of financial instruments or other forms of public debt.

L'ammontare del guadagno, in questo esempio, sarà di USD 300.000, cioè il prezzo di vendita (USD 800.000) meno il prezzo di acquisto (USD 500.000). Tasse sul guadagno su beni venduti dopo un anno dall'acquisto verranno imposte ad un'aliquota preferenziale che può variare dal 10% al 20%. Beni venduti entro un anno dall'acquisto sono invece ritenuti “speculativi” e non riceveranno alcun trattamento preferenziale. Le tasse saranno dovute a seconda del reddito del venditore e potranno variare da un 15% ad un 39.6%.

E' evidente quindi che le tasse sul guadagno possono influire notevolmente sui guadagni netti ottenuti da una vendita. E' vero anche, però, che esistono diversi meccanismi alquanto interessanti indirizzati ad almeno posticipare il pagamento di tali tasse sul guadagno.

Per esempio, nella Sezione 1031 dell'Internal Revenue Code sono indicate particolari disposizioni in materia fiscale riguardanti gli “exchanges” (scambi). Secondo quanto previsto da questo articolo è possibile differire per un periodo di tempo indefinito il pagamento dell'imposta sul Capital Gain derivante da una transazione alla quale si dovrebbe applicare la suddetta trattenuta. Ciò è possibile quando l'intenzione del venditore è quella di sostituire il bene ceduto. È importante sottolineare che lo stesso deferimento potrà essere altresì fatto valere alla successiva sostituzione del bene già precedentemente scambiato, posticipando quindi l'imposizione fiscale sull'eventuale Capital Gain a tempo indeterminato.

Di seguito, verranno spiegati alcuni punti da tenere presente qualora si voglia beneficiare dell'esenzione di cui alla Sezione 1031, Titolo 26 dello U.S. Code.

PROPRIETÀ “LIKE – KIND”

Per essere eleggibili al deferimento fiscale sul Capital Gain, i beni che rappresentano l'oggetto dello scambio devono essere dello stesso tipo. Tuttavia, la volontà del legislatore è stata quella di lasciare un margine di scelta abbastanza ampio. Infatti, al fine di facilitare l'individuazione degli scambi ammessi, viene fornita una tabella con le varie categorie di assets patrimoniali maggiormente utilizzati in molte aziende che si qualificano per questa esenzione.

Per contro, sono poi espressamente previsti alcuni generi di casi per i quali non è possibile applicare l'esenzione, come ad esempio le proprietà utilizzate per scopi personali (come ad esempio l'abitazione) o le azioni quotate.

SCAMBI MISTI

Scambi non esattamente dello stesso genere sono ammessi dalla regolamentazione soltanto in pochi casi espressamente previsti dalla legge: quando si tratti di un bene contro una pluralità di beni dello stesso genere, ovvero qualora si stia ricevendo una parte addizionale in denaro. In tali casi, entro certi limiti, si potrà comunque differire il prelievo fiscale sugli eventuali guadagni conseguiti.

Regole speciali sono poi previste sugli scambi che hanno come oggetto strumenti finanziari o titoli di debito pubblico.

FIRPTA and Capital Gains

DEFERRED EXCHANGE

Finally, to take advantage of the exemption on Capital Gain outlined in Section 1031 of the IRC, it is not necessary for the two respective transfers to be contextual. However, specific temporal requisites must be satisfied in order to take advantage of the favorable fiscal treatment.

CONCLUSION

Whether you are a seller or buyer of real property, it is of crucial importance to make sure all fiscal obligations are strictly met, including those dictated by FIRPTA. Moreover, in regards to "Capital Gain" taxes, it is important to highlight that legal instruments do exist in order to postpone, at least temporarily, such taxes, which more often than not substantially affect the net gains of a sale.

DEFERRED EXCHANGE

Infine, per beneficiare della esenzione sul Capital Gain derivante dalla sostituzione di un bene, non è necessario che i due rispettivi trasferimenti si realizzino contestualmente. Dovranno però essere soddisfatti dei requisiti temporali per beneficiare del trattamento fiscale agevolato.

CONCLUSIONE

Sia per il venditore che per il compratore di un bene immobile negli Stati Uniti, è di vitale importanza assicurarsi che la transazione in oggetto non comporti particolari obblighi fiscali, quali quelli dettati dal FIRPTA, o che almeno, in caso eventuali ritenute siano dovute, vengano prese tutte le precauzioni fiscali necessarie. A livello di tasse sul guadagno derivante da vendita di beni mobili o immobili, è poi importante sottolineare che esistono strumenti legali indirizzati a minimizzare, almeno momentaneamente, il pagamento di tali tasse, che spesso e volentieri vanno ad inficiare anche notevolmente i ricavi netti derivanti dalla vendita stessa.

**Stai cercando di acquistare immobili nella zona di Miami?
posso aiutarti a trovare quello che stai cercando**

**Are you looking to buy property
in the Miami area?**

Let me help you find what you need!

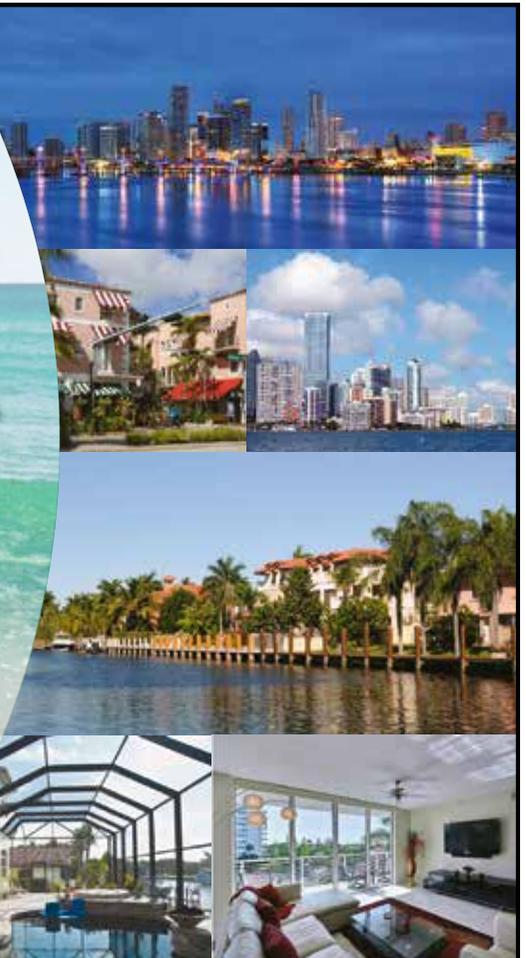
Giampiero Di Campo Clemenza, PA

1.305.707.9777

English • Italian • Spanish

www.DiCampoFlorida.com

Piero@DiCampoFlorida.com



Tax issues related to real estate investments in the US for Italian citizen

BY GIUSEPPE BRUSA / G.C. CONSULTANTS INC.

Taxation of real property in the United States remains one of the main government revenue sources, at every level (Federal, State and Local). This has an effect on all kind of taxes: income, property and sales/use.

We will limit our discussion to taxation of the individuals, thus omitting issues related to legal entities. First we will define the characterization of rental income using the classifications of income of the U.S. tax system.

Exceptions aside, the general rule states that activities connected to the rental of real property are to be considered “passive”, meaning the taxpayer does not materially participate in them. This classification implies that also rental income is defined as “passive” and, assuming a loss is generated from the rental of real property, the specific loss can only be offset by “passive” income. In the absence of passive income, the loss is carried forward into future taxable periods, with no expiration.

The calculation of rental income is determined on a cash basis counting all rent received, prepaid rent, the maintenance and repairs performed in lieu of rental receipts, and the expenses paid in connection with the rental business. The deductible share of the cost of the acquisition of the property, otherwise known as depreciation (with a life of 27,5 years for residential real property), is allowed as well.

In order to avoid a 30% withholding on gross rental income - thus taking advantage of all available deductions - a nonresident alien can elect to consider rental income as effectively connected to the conduct of a trade or business within the United States. Such income will normally also need to be reported



La tassazione degli immobili negli USA rappresenta per tutti i livelli di imposizione (Federale, Statale e Locale) una delle principali fonte di provvista di danaro pubblico andando a riflettersi in tutte le tipologie di imposte: sul reddito, sulla proprietà e sui consumi.

Volendo circoscrivere la tassazione in esame a livello individuale, tralasciando quindi quella connessa alle persone giuridiche, il primo punto da definire è la qualificazione del reddito fondiario tra le diverse tipologie di reddito previste dall'ordinamento tributario americano.

Fatte salve alcune eccezioni, la regola generale stabilisce che l'attività connessa alla locazione di immobili rappresenta una attività "passiva" ovvero una attività per la quale il contribuente non partecipa materialmente ad essa. Tale classificazione implica che il reddito fondiario è quindi al pari grado definito "passivo", pertanto, nell'ipotesi di perdita fiscale conseguita a seguito della locazione degli immobili, la stessa può compensare solamente altri redditi "passivi" in mancanza dei quali è riportata nei periodi d'imposta successivi senza limiti di tempo per suoi utilizzi in compensazione.

Il calcolo del reddito fondiario è sostanzialmente una determinazione secondo il principio di cassa essendo la somma tra: tutte le locazioni incassate (anche in acconto per mesi futuri), le manutenzioni eseguite in luogo del pagamento delle locazioni e le spese pagate in connessione con la locazione. Invero a quanto suddetto bisogna aggiungere anche la deducibilità della quota parte di costo di periodo per l'acquisto della proprietà, ovvero l'ammortamento (della durata di 27,5 anni per gli immobili destinati ad uso residenziale).

Onde evitare la ritenuta alla fonte del 30% sulle locazioni lorde ed al fine di poter trarre vantaggio di tutte le deduzioni disponibili, la persona fisica non residente può, tramite un'apposita election, scegliere di considerare il reddito fondiario come direttamente connesso ad un business negli USA. È evidente che in questo caso simile reddito dovrà essere ridichiarato nella dichiarazione dei redditi del Paese di residenza seguendo il principio di tassazione mondiale dei redditi ovunque percepiti (in Unico Persone Fisiche nell'esempio in questione).

Al fine di evitare una doppia imposizione per effetto del pagamento delle imposte connesse alla locazione dell'immobile prima negli USA e successivamente anche nel Paese di residenza dell'investitore, gli USA hanno stipulato convenzioni contro la doppia imposizione con numerosi Paesi (fra i quali anche l'Italia). Tale meccanismo consente di determinare la quota parte di imposta americana da "scontare" nel pagamento delle imposte dello Stato di residenza (Italia, nel caso di specie). Non sono infrequenti però ipotesi di recupero solo parziale della imposta americana.

Sempre in tema di adempimenti dichiarativi, molti Paesi ormai impongono anche ulteriori adempimenti di "comunicazione" a carico dei contribuenti che hanno effetti per i proprietari di immobili detenuti all'estero (come ad esempio il

Tax issues related to real estate investments in the US for Italian citizen

on the tax return of the country of residence following the taxation principle of worldwide income of resident individuals (“Unico Persone Fisiche” in Italy).

In order to exclude double taxation, the U.S. has ratified bilateral agreements (tax treaties) with various countries (including Italy). Some US taxes paid may be used to offset tax liabilities in the country of residence (Italy, for example). It is not uncommon however to receive only partial credit.

Many countries require additional information to their resident taxpayers who hold real property abroad (such as the “Quadro RW” in “Unico Persone Fisiche”, in Italian tax returns).

Taxation of real property has important implications also when such property is sold. The sale transaction could generate capital gain if the sale price is greater than the tax basis of the property. The sales price corresponds to any amount received by the seller: in cash, in kind, and debt assigned to buyers.

The tax basis of the property is the purchase price of real property adjusted by any amount spent on preparing the property for use and placing it in service, any improvement, and depreciation allowed.

The capital gain (reported on Schedule D in the US tax return) is taxed according to the holding period of the asset. A distinction is made between “Short Term” and “Long Term” sales of property depending on whether the property was held by the seller for a period equal to one year or more. In the first case, the capital gain is treated as ordinary income and taxed in accordance to the income tax brackets. In the second case the capital gain is not added to ordinary income and is taxed at the following rates: 0%, 15%, and 20% depending on certain overall income levels.

Exceptions aside, a nonresident seller will be subject to a mandatory tax withholding under the Foreign Investment in Real Property Tax Act (FIRPTA). The provision requires the purchasers of US real property interests to withhold an amount equal to 10% of the sales proceeds. The FIRPTA withholding amount may be reduced or even eliminated by providing certain information to the IRS prior to the transaction.

In some cases, however, current laws allow permanent or temporary exclusion from income of capital gains following the sale of real property. There are two main examples: the sale of a principal residence and “Like Kind Exchanges”.

When a sale of a principal residence occurs, the law allows an exclusion from taxation of the gain up to a maximum of \$500,000, when the tax return is filed jointly by two spouses, and \$250,000 when the taxpayer is single or files separately from his or her spouse. This applies only if the real property has been used as a principal residence for at least two years during the five years prior to the time of sale.

A “Like Kind Exchange” provides a total exclusion of the gain from taxation when the taxpayer - after the sale of real property - identifies another like-kind property used in a similar fashion, within 45 days from the original transfer, and takes it into possession within 180 days from the same. The tax basis of the newly acquired asset will be equal to the tax basis of the disposed property; any amount received and not reinvested (boot) is subject to immediate taxation. A

Quadro RW in Unico Persone Fisiche, per quanto concerne l'Italia).

La tassazione degli immobili ha importanti implicazioni anche in occasione di cessione delle unita' immobiliari, potendo comportare il conseguimento di una plusvalenza da assoggettare a tassazione quando il prezzo di cessione e' superiore al valore fiscale del bene. Il prezzo di cessione corrisponde ad ogni importo ricevuto dal cedente: in danaro, in natura, in assunzione di debiti da parte dell'acquirente. Il valore fiscale del bene include il prezzo d'acquisto dell'immobile rettificato da ogni somma spesa per preparare il bene all'uso e per metterlo in servizio, da ogni eventuale miglioramento e dall'ammortamento.

La plusvalenza (da riportare nello Schedule D della dichiarazione dei redditi americana) e' tassata diversamente a seconda del periodo di possesso del bene, si distinguono pertanto le cessioni di unita' immobiliari "Short Term" da quelle "Long Term" a seconda se l'immobile sia stato detenuto dal cedente per un periodo pari ad un anno o in misura superiore. Nel primo caso, la plusvalenza e' trattata come un reddito ordinario che si cumula agli altri redditi eventualmente conseguiti e quindi soggetto alla tassazione secondo gli scaglioni di reddito. Nel secondo caso il reddito non si cumula con gli altri redditi ed e' tassato con le seguenti aliquote: 0%, 5%, 20% a seconda del reddito complessivo del contribuente.

In caso di plusvalenza di notevole importanza riveste anche la circostanza se il beneficiario sia un soggetto non residente poiche' per ragioni di tutela da parte dell'IRS, fatte salve alcune eccezioni, e' imposta una tassazione a titolo di acconto per effetto del Foreign Investment in Real Property Tax Act, ovvero una disposizione che impone all'acquirente della unita' immobiliare di eseguire una ritenuta nell'ammontare del 10% del prezzo di cessione (percentuale che in particolari situazioni puo' essere oggetto di abbattimento).

In alcuni casi, invece, la normativa ha previsto casi di esclusione dal reddito della plusvalenza conseguita a seguito della cessione di un immobile, fra le principali si distinguono: la cessione della residenza principale e il "Like Kind Exchange".

Nel caso di cessione della residenza principale e' prevista una esclusione dalla tassazione della plusvalenza fino ad un massimo di \$500,000 quando la dichiarazione dei redditi e' presentata unitamente dai due coniugi, \$250,000 quando invece il contribuente non e' sposato. Tuttavia e' necessario che l'immobile sia stato utilizzato come residenza principale per almeno due anni durante i cinque anni che precedono il momento della cessione.

Il "Like Kind Exchange" prevede invece una esclusione totale dalla tassazione della plusvalenza quando il contribuente, a seguito della cessione di un'unita' immobiliare, identifica un'altra proprieta' con un analogo uso entro 45 giorni dalla cessione originaria e ne prende il possesso entro 180 giorni dalla cessione originaria. Il valore fiscale del bene acquisito sara' uguale al valore fiscale del bene ceduto; mentre qualsiasi somma incassata e non

"Like Kind Exchange" represents therefore only a temporary exclusion of the gain from taxation because in reality taxes are only being deferred.

Finally, real property generates tax consequences once transferred by donation or at death of the owner. The US imposes estate and gift tax at the federal level, and in some cases also at a state level. The law typically allows generous exemptions and exclusions to US persons, while nonresidents can only exclude much smaller amounts from the taxable base.

reinvestita e' soggetta a tassazione immediata. Il "Like Kind Exchange" rappresenta quindi un'esclusione dalla tassazione della plusvalenza solo temporanea poiche' nell'ipotesi di successiva vendita si verifica l'effetto di recupero a tassazione anche dell'ammontare originariamente non reso imponibile.

Infine, la tassazione degli immobili ha implicazioni anche nel caso di donazione o trasferimento alla morte delle unita' immobiliari trovando applicazione l'imposta di successione americana a livello federale ed in qualche caso anche a livello statale per tutti i soggetti residenti americani e non americani. La franchigia disponibile ai non residenti e' enormemente piu' bassa.



inJob

**Building Careers
Leading to Success**

International Recruiting Company
www.injob.com

1001 Brickell Bay Drive, Suite 2410 Miami, FL 33131 - T +1 305 504 0514

Great Fort Lauderdale, Broward County: A Hidden Gem for Italian Investors

Greater Fort Lauderdale/Broward County is situated in the heart of South Florida—a cosmopolitan region with more than 5.4 million people. It is also a well-accepted strategic platform for global companies serving Latin America and the Caribbean. Thanks to a dynamic and diversified business climate, companies in a wide range of industries are achieving success in Greater Fort Lauderdale.

Within the region, Greater Fort Lauderdale/Broward County is the state's second largest county, home to 1.8 million residents. More than one-quarter of its residents now are foreign-born, with 70 percent of those from Latin America and the remaining 30% from other parts of the world.

Driving Greater Fort Lauderdale/Broward County's globalization is the phenomenal growth in the foreign-born population during the past decade. Data from the 2000 Census show dramatic changes in the county's demography: one-quarter of residents are now foreign-born; more than two-thirds of immigrants are from Latin America; and more than 225,000 foreign citizens live here. The origin of immigrant residents has changed over time. In the 1970 and 1980 censuses, the majority of foreign-born residents came from Europe, whereas in 1990 and 2000, most came from Latin America, which has become the primary source of immigrants for the county.

Approximately 60 percent of the population are also of prime working age. Characterized by a broad-based and diverse, multilingual, well-educated workforce. In fact, the State of Florida has been ranked among the top three states for workforce in the nation, according to CNBC's America's Top States for Business.

Greater Fort Lauderdale/Broward County si trova nel cuore del Sud della Florida, una regione cosmopolita con oltre 5,4 milioni di persone. E' una piattaforma strategica per quelle aziende di carattere globale che servono l'America Latina e i Caraibi. Qui, grazie ad un clima aziendale dinamico e diversificato, le imprese stanno raggiungendo il successo in una vasta gamma di settori industriali.

All'interno della regione, Broward County è la seconda contea più grande dello Stato, con 1,8 milioni di abitanti. Oggi più di un quarto di questi ultimi risulta essere nato all'estero, e tra questi in particolare il 70% proviene dall'America Latina e il restante 30% da altre parti del mondo.

A guidare la crescente globalizzazione della contea di Broward è l'aumento fenomenale della popolazione di origine straniera negli ultimi dieci anni. I dati del censimento del 2000 mostrano radicali cambiamenti demografici della contea: oggi un quarto dei residenti è nato all'estero; più di due terzi degli immigrati viene dall'America Latina; e più di 225.000 cittadini stranieri vivono qui. L'origine dei residenti immigrati è cambiata nel corso tempo. Secondo i censimenti degli anni 1970 e 1980, la maggioranza dei residenti nati all'estero proveniva dall'Europa, mentre nel 1990



Every year, new and emerging companies are moving here to increase their sales to Latin America and the Caribbean. In fact, Greater Fort Lauderdale/Broward County's close proximity to those markets makes it an ideal trans-shipment point for European and Canadian firms, as well as Caribbean and Mexican markets. International trade is a major economic driver in the region. According to WorldCity publications, the South Florida region, which is comprised of Miami-Dade, Broward and Palm Beach Counties, ended 2015 with \$88.85 billion in total trade with more than 100 countries in the world.

As a gateway to the world, we have Port Everglades, one of the most dynamic seaports in the world, which is rapidly gaining favor as the perfect hub for north-south trade with fast-growing Latin American and Caribbean markets and for linking them with east-west shipping lines. This top-ranked Port is #1 for the State of Florida with over 1 million in TEUs in Cargo and the 12th largest container port in the United States, with total waterborne commerce topping 6.5 million tons of containerized cargo. More than 20 shipping lines conduct business at the Port, serving more than 150 ports and 70 countries.

Strategically located halfway between Miami-Dade and Palm Beach Counties, Fort Lauderdale-Hollywood International Airport (FLL) plays a major role in the region, is ranked 21st in the U.S. in total passenger traffic and 13th in domestic origin and destination passengers. There are more than 300 departure and 300 arrival flights a day. FLL offers nonstop service to more than 100 U.S. cities and flights to Canada, Bahamas, Caribbean, Mexico, Latin America, and Europe. FLL averages 621 commercial flights per day on 30 airlines. There are also 125 private flights. Each day over 67,000 travelers pass through the four terminals at FLL.

Broward County is in the midst of important infrastructure development projects including expansion projects at Port Everglades which comprise of a deepening project, the addition of cargo ship berths and a completed intermodal rail connection while the Fort Lauderdale-Hollywood recently completed its new runway, modernized terminals and continues to double the number of international flights from 7 to 14. Businesses can visit the Broward County Purchasing Division website (Broward.org/purchasing) to obtain information on registering as a vendor.

One of the main advantages of being located in Broward County is that any area can be designated as a foreign trade zone. The two main foreign trade zones in the County are administered by Port Everglades (FTZ #25) and the City of Fort Lauderdale Executive Airport (FTZ #241). Benefits of being designated as a foreign trade zones include import duties are not paid until the goods leave the FTZ or never paid if the product is exported outside of the United States. Manufacturing and assembly is also permitted in these special zones.

Broward County is home to a number of corporate headquarters and major operations including American Express, AutoNation, Citrix Systems, Mapei, DHL Americas, Embraer, Microsoft and Motorola, just to name a few. Some of the growing clusters include the life sciences which include medical devices firms and pharmaceuticals, aviation, technology and marine industries to name a few.

The real estate market in Broward experienced growth in recent years but still offers more competitive average pricing than its neighbor to the south, Miami-Dade County. The Downtown Fort Lauderdale and Beach market appears to still be in the relatively early stages of development compared to the more active market of Miami-Dade County to the south. This presents a great opportunity for investors as prices are expected to continue growing as the population increases. Currently, five new condo buildings with 52 units have been constructed in the Downtown Fort Lauderdale and Beach market

e nel 2000 i dati mostrano che la maggior parte degli immigrati proviene ora dall'America Latina.

Circa il 60% della popolazione risulta essere in età lavorativa. Caratterizzato da una forza lavoro ampia, multilingue e diversificata, infatti, lo Stato della Florida è stato classificato tra i primi tre stati per la qualità della forza lavoro della nazione, secondo la classifica "America's Top States for Business" stilata da CNBC.

Ogni anno, aziende emergenti si trasferiscono qui per aumentare le loro vendite in America Latina e nei Caraibi. Infatti, la vicinanza della contea di Broward a questi mercati la rende un punto di trasbordo ideale per le imprese europee e canadesi, così come per i mercati dei Caraibi e del Messico. Il commercio internazionale è un importante motore economico della regione. Secondo le pubblicazioni di WorldCity, la regione del sud della Florida, che è composta dalle contee di Miami-Dade, Broward e Palm Beach, nel 2015 ha commerciato con più di 100 paesi nel mondo per un valore di transazioni commerciali pari a \$88.85 miliardi.

Come porta d'accesso sul mondo abbiamo Port Everglades, una delle aree portuali più dinamiche del pianeta, che si sta rapidamente guadagnando la fama di centro ideale sia per il commercio nord-sud con i mercati dell'America Latina e dei Caraibi sia come snodo per le linee marittime est-ovest. Questo Porto si classifica al primo posto nello stato della Florida con oltre 1 milione di TEU ed è il 12° più grande porto container negli Stati Uniti. Più di 20 compagnie di navigazione operano a Port Everglades, che è collegato con oltre 150 porti in 70 paesi.

Situato in posizione strategica a metà strada tra le contee di Miami-Dade e Palm Beach, il Fort Lauderdale-Hollywood International Airport (FLL) svolge un ruolo importante nella regione, classificandosi 21° negli Stati Uniti per traffico totale di passeggeri e 13° nella classifica delle mete di origine e di destinazione per i passeggeri nazionali. Ci sono più di 300 voli in partenza e 300 in arrivo ogni giorno. FLL offre voli diretti verso più di 100 città degli Stati Uniti e voli verso il Canada, Bahamas, Caraibi, Messico, America Latina ed Europa. FLL opera in media 621 voli commerciali al giorno con 30 diverse compagnie aeree. Ogni giorno oltre 67.000 i viaggiatori passano attraverso i quattro terminal dell'aeroporto di FLL.

Broward County si trova in questo momento nel bel mezzo di importanti progetti di sviluppo delle infrastrutture, tra cui progetti di espansione a Port Everglades che comprendono un progetto di dragaggio, il potenziamento dei moli per i cargo e un collegamento ferroviario intermodale. Il Fort Lauderdale-Hollywood Airport ha invece recentemente completato la sua nuova pista, modernizzato i terminal e ha raddoppiato il numero dei voli internazionali da 7 a 14. Le aziende possono visitare il sito web della contea di Broward, ed in particolare la pagina 'Divisione Acquisti' (Broward.org/purchasing) per ottenere

Great Fort Lauderdale, Broward County: A Hidden Gem for Italian Investors

as of Monday. An additional 16 buildings with less than 450 units are currently under construction. Many residents argue that Broward County offers the best cost of living and ease of transportation (lower traffic) in the region.

In terms of office space, Class A commercial office space rent in Broward ranges between \$25.65 to \$32.28 per square foot which represent the lowest in the region compared to Palm Beach and Miami which range between \$36.90 to \$40.75 per square foot.

Broward County supports existing and new businesses through a variety of programs, including those that assist small, economically disadvantaged business enterprises. Relocation assistance including site location, incentives, workforce and permitting assistance is available through Broward County's Official Economic Development Partnership, the Greater Fort Lauderdale Alliance while export assistance and entrepreneurship assistance are available through Broward County's Office of Economic and Small Business Development.

For relocation assistance:

Pierre Taschereau

International Client Manager
Greater Fort Lauderdale Alliance
Phone: 954-627-0128
www.gflalliance.org

For International Trade Assistance:

Paola Isaac Baraya (Speaks Italian)

Economic Development Specialist-International Trade
Broward County Office of Economic and Small Business Development
Phone: 954-357-7894
www.broward.org/econdev

For Entrepreneurship Assistance:

Herb Parlato

Economic Development Specialist
Broward County Office of Economic and Small Business Development
Phone: 954-357-5672
www.broward.org/econdev

informazioni sulla registrazione come fornitore per le due strutture.

Uno dei principali vantaggi della contea di Broward è che qui ogni area può essere designata come "zona franca". Le due principali "zone franche" nella Contea sono gestite da Port Everglades (FTZ # 25) e dal Fort Lauderdale Executive Airport (FTZ # 241). I vantaggi di essere designati come "zone franche" comprendono il fatto che i dazi all'importazione non vengano pagati fino a quando le merci lasciano la FTZ o che addirittura non vengano mai pagati se il prodotto viene esportato al di fuori degli Stati Uniti. La produzione e l'assemblaggio sono consentiti anche in queste zone speciali.

A Broward County sono presenti numerose imprese multinazionali, tra cui American Express, AutoNation, Citrix Systems, Mapei, DHL Americas, Embraer, Microsoft e Motorola, solo per citarne alcune. Sono in crescita le imprese nel settore delle biotecnologie, che includono aziende che producono dispositivi medici e prodotti farmaceutici, nel settore dell'aviazione, della tecnologia e dell'industria nautica per citarne alcuni.

Il mercato immobiliare a Broward ha registrato una crescita negli ultimi anni, ma offre ancora prezzi medi più competitivi rispetto al suo vicino a sud, Miami-Dade County. Il mercato di Downtown e Fort Lauderdale Beach sembra infatti essere ancora relativamente alle prime fasi di sviluppo rispetto al mercato più attivo di Miami. Ciò rappresenta una grande opportunità per gli investitori, in quanto si prevede che i prezzi continueranno a crescere con l'aumento della popolazione. Attualmente, cinque nuovi edifici condominiali sono stati costruiti a Downtown e Fort Lauderdale Beach. Altri 16 edifici con meno di 450 appartamenti sono in costruzione. Molti residenti sostengono che Broward County offra il meglio per quanto riguarda il costo della vita e la facilità di trasporto (traffico inferiore) nella regione.

In termini di spazio per uffici, l'affitto di spazi commerciali di classe A a Broward varia da \$25,65 a \$32,28 per piede quadrato, cifre che rimangono inferiori a quelle delle altre contee della regione come Palm Beach e Miami, dove variano da \$36,90 a \$40,75 per piede quadrato.

Broward County, inoltre, sostiene le imprese nuove e quelle esistenti attraverso una varietà di programmi, tra cui quelli che assistono le imprese di piccole dimensioni ed economicamente svantaggiate. L'assistenza nell'insediamento, che comprende la scelta del sito, incentivi e ricerca manodopera, è disponibile presso, la Greater Fort Lauderdale Alliance, mentre l'assistenza per le esportazioni e l'assistenza all'imprenditorialità sono disponibili presso il Broward County's Office of Economic and Small Business Development.

US Visas for investors

BY PIERO SALUSSOLIA/ PIERO SALUSSOLIA, PA

In the past few years a growing number of Italians have been looking to the United States ("US"), Miami specifically, as the place to invest in real estate.

Often, behind this choice, lies the desire to move to the US; however, for a foreigner to be able to live permanently and work in this country, the purchase of a home, no matter how much its worth, is not enough to obtain a permanent residency nor a working visa. The foregoing could only be accomplished in the real estate investment sector by becoming a developer or a property manager through the acquisition of several income producing properties; in other words, establish a real estate business.

Among the different types of US visas, there are only two kind of visas that may be obtained through a real estate investment: the E-2 visa and the EB-5 visa.

E-2 visa

By virtue of the "Treaty of Friendship, Commerce and Navigation" adopted in 1948 between Italy and the US, Italian citizens who have invested in or are in the process of making an investment in the US, may apply for an E2 visa.

In order to obtain an E2 visa, the following requirements must be met:

- The investor, whether a natural or legal person, must have the Italian citizenship (or of another country with which the US executed a Treaty of Commerce and Navigation);
- If a business, at least 50 percent of the business must be owned by persons with the treaty country's nationality;
- The investment must be "substantial", i.e., sufficient to ensure the success of the operation;
- The investment may not be "marginal", that is not having the capacity to generate more than enough income to provide a minimal living for the treaty investor and his/her family;
- The investment must be at risk in the commercial sense;
- The investor must depart the US upon termination of the E-2 status.

Negli ultimi anni un numero crescente di italiani ha individuato negli Stati Uniti ("USA"), Miami in particolare, il luogo dove effettuare un investimento immobiliare.

Spesso dietro questa scelta si cela l'intenzione di trasferirsi negli USA. Tuttavia, e' bene precisare che non basta acquistare un'abitazione, seppur di notevole valore, per poter vivere e/o lavorare stabilmente negli USA, in quanto ininfluente ai fini dell'ottenimento di un visto di lavoro o del permesso di soggiorno permanente; occorre, piuttosto, comprare almeno tot. unita' immobiliari, spendere una determinata cifra (elevata), metterle a reddito e costituire una societa' che le gestisca. Occorre, in altre parole, "creare un business", divenendo imprenditori edili o soggetti gestori di proprieta' immobiliari.

Tra le varie tipologie di visto disponibili, solo due possono essere ottenuti tramite un investimento immobiliare: il visto E-2 e il visto EB-5.

Visto E-2.

In virtù del "Trattato di Amicizia, Commercio e Navigazione" del 1948 tra Italia e Stati Uniti, i cittadini italiani possono, attraverso un investimento di capitale in un'impresa statunitense (gia' esistente o di nuova costituzione), richiedere e, nel caso, ottenere, un visto che consenta loro di vivere e lavorare negli USA. Si tratta, per l'appunto, del visto E-2 per investitore.

Per l'ottenimento di un visto di tipo E-2 e' necessario soddisfare i seguenti requisiti:

- *la persona che effettua l'investimento, sia che si tratti di persona fisica o giuridica, deve avere nazionalita' italiana (o di altro paese con cui gli USA hanno firmato un Trattato Internazionale di Commercio);*
- *l'investimento deve essere "sostanziale", ovvero sufficiente ad assicurare il successo dell'operazione. Sebbene non esista una cifra minima determinata dalla*



US Visas for investors

The E-2 visa is granted for a period up to 5 years and is renewable indefinitely as long as the initial conditions are maintained.

EB-5 visa

Introduced by Congress in 1990 to stimulate the US economy through job creation and capital investment by foreign investors, the EB-5 visa provides a method of obtaining the permanent resident card ("Green Card").

The requirements to qualify for EB-5 visa are the following:

- The investment must be equal to \$1,000,000.00 and must create and preserve at least ten full-time jobs for US citizens, permanent residents or other immigrants authorized to work in the US;
- The minimum investment is reduced to \$500,000.00 if carried out in a depressed or high-unemployment area, so called Targeted Employment Area ("TEA"), or in a qualified and approved Regional Center ("RC"). A RC is an entity that seeks to promote economic growth through investment within a defined geographic area and that has been designated by the United States Citizenship and Immigration Services ("USCIS") as eligible to receive immigrant investor capital. The depressed areas are included in a list drawn up by USCIS;
- There are no limits to the types of investments provided the legitimacy of funds to be invested.



legge, in linea di principio piu' grande e' l'investimento maggiore e' la possibilita' di ottenere il visto. Per consuetudine, si parla di un investimento di circa \$150,000.00;

- *l'investimento non deve essere "marginale", ovvero tale da dimostrare la capacita' presente o futura dell'impresa di generare un reddito superiore a quello sufficiente a garantire il mantenimento dell'investitore ed, eventualmente, della sua famiglia.*
- *anche se non tutto, il capitale investito deve essere commercialmente "a rischio";*
- *l'investitore deve ricoprire una posizione tale da consentirgli il controllo e la gestione dell'impresa. A tal fine e' richiesto che sia proprietario di almeno il 50% della societa' statunitense;*
- *l'investitore, come i suoi dipendenti richiedenti un visto E-2, deve dichiarare che lascerà il territorio statunitense una volta terminata l'attivita' economica.*

Il visto E-2 viene concesso per un periodo compreso tra i 2 e 5 anni ed e' rinnovabile fintanto che i presupposti continuino a sussistere.

Visto EB-5

Introdotta nel 1990 dal Congresso Americano al fine di beneficiare l'economia statunitense attraendo capitali esteri, il visto EB-5 consente di ottenere la Green Card (Permanent Resident Card) avviando una nuova attivita' imprenditoriale negli USA o ricapitalizzando un'impresa locale in perdita ("Troubled Business").

I requisiti per poter richiedere questo visto sono i seguenti:

- *l'investimento deve essere pari a \$1,000,000.00 e deve creare (e mantenere per i successivi due anni di attivita') almeno dieci posti di lavoro a tempo pieno per cittadini americani, residenti permanenti o immigrati autorizzati a risiedere negli USA (Programma Base);*
- *l'entita' dell'investimento scende a \$500,000.00, se effettuato in un'area depressa o rurale, c.d. Targeted Employment Area, "TEA" (Programma Pilota). In questo caso, inoltre, l'investimento puo' essere fatto non soltanto in modo diretto o privato, bensì anche in partnership con un'unita' economica chiamata "Regional Center" ("RC"). Le zone depresse sono ricomprese in un elenco predisposto dall'"United States Citizenship and Immigration Services" ("USCIS");*
- *non ci sono limiti alla tipologia di investimento realizzabile ne' l'investitore deve disporre di una particolare qualifica, occorre, pero', dimostrare la legittima provenienza dei capitali che si intendono investire.*

Una volta concesso, il visto EB-5 riconosce, per i



SALUSSOLIA ASSOCIATES

ATTORNEYS AT LAW



Founded in 1994 by Piero Salussolia the firm provides dedicated services to an international clientele providing highly qualified counseling.

Salussolia & Associates was founded specifically to assist European and Latin American clients in the following areas of practice:

- International tax planning, trust and estate.
- Asset Protection.
- Corporate and Commercial law.
- Real Estate Law.
- Intellectual property.
- Immigration law.
- Entertainment Law
- Maritime Law.



US Visas for investors

If the EB-5 applicant is found to be admissible to the US, a conditional visa is granted allowing him/her to reside in the US for two years and recognizing the status of Conditional Permanent Resident ("CPR"). Prior to the two-year expiration, the investor must apply to remove the condition by showing/documenting that the minimum jobs have been created and that the investment remains committed. If approved, the investor, as well as his/her family members, will be granted the Green Card for ten years. Moreover, after five years from release of the original Green Card, he/she may apply for the recognition of citizenship.

The EB-5 visa has been widely used in the Real Estate sector: real estate developers have considered the program as a plausible alternative financing mechanism, especially since the 2008 recession. Many EB-5 investors, specially Chinese and Latins, have shown a preference for EB-5 pre-approved real estate projects because of their possibility to aggregate multiple investors in one single project, their pre-approved status, tangible collaterals (land and buildings) and the relatively easy (even though small) return on their investments.

EB-JOBS Act 2015: reauthorization of EB-5 and creation of the EB-6?

In June 2015, a bill was introduced in the US Congress ("EB-JOBS Act of 2015") to totally revamp the EB-5 immigrant investor program and calling for the extension of the program for five years. On September 30, 2015, the Congress approved a short-term law that extends the EB-5 program until Mid-December 2015.

According to that bill, the minimum qualifying investment should be \$1,200,000.00, while the TEA minimum investment amount increases to \$800,000.00. In addition, the bill calls for 5,000 of the 10,000 annual visas for a project to be in TEA (limit which is not included in the current program) and it also calls for the creation of another conditional visa, called EB-6, which would provide Green Cards to foreign entrepreneurs that have invested at least \$500,000.00 in a new commercial enterprise and have created and preserved at least five full-time jobs.

Like the EB-5, the EB-6 visa has the purpose of stimulating the US economy through job creation and capital investment by foreign investors and it finds its reason in the underutilization of EB-5 program, which, to date, has not utilized all of its annually allotted visas (for example, only 1,265 applications of the 10,000.00 annual cap received were out in 2009).

primi due anni, lo status di Conditional Permanent Resident (CPR). Trascorso questo periodo iniziale, l'investitore dovrà presentare richiesta per la rimozione delle condizioni dimostrando che l'investimento è stato effettuato nel suo intero ammontare e che sono stati creati (e mantenuti) i posti di lavoro previsti. Se tale richiesta viene approvata, la condizione verrà rimossa e l'investitore, nonché i diretti familiari, otterrà la Residenza Permanente per dieci anni. Inoltre, decorsi cinque anni dal rilascio della Green Card originaria, potrà essere avviata la procedura per il riconoscimento della cittadinanza americana.

Il visto EB-5 è stato molto utilizzato nel campo del Real Estate: gli imprenditori edili hanno utilizzato il programma come uno strumento alternativo per ottenere finanziamenti (soprattutto a seguito della crisi bancaria del 2008); molti investitori, poi, soprattutto cinesi e latino-americani, hanno mostrato apprezzamento per progetti immobiliari pre-approvati per la possibilità da questi offerta di aggregare più investitori nell'ambito di un solo progetto, per la tangibilità dell'investimento (rappresentata dal terreno e dall'immobile) e la relativa facilità di ottenere un ritorno, anche se di modesta entità, sull'investimento effettuato.

EB-JOBS Act 2015: nuovo EB-5 e creazione dell'EB-6?

Un progetto di legge presentato al Congresso statunitense ("EB-JOBS Act of 2015") ha avuto ad oggetto il rinnovo del programma relativo al visto EB-5 per altri cinque anni. Il programma, la cui validità è stata recentemente, e temporaneamente, estesa dal Congresso, scadrà a metà dicembre.

Secondo il suddetto progetto, l'investimento per partecipare al Programma Base dovrebbe essere di importo pari a \$1,200,000.00, mentre quello effettuato in TEA salirebbe a \$800,000.00. Inoltre, dei 10.000 visti disponibili ogni anno, la metà sarebbero destinati ad investimenti rientranti nel Programma Pilota (limitazione non prevista nell'attuale normativa).

Contestualmente alla estensione del programma relativo all'EB-5, è prevista anche l'introduzione, nell'ambito dello stesso programma, di una nuova categoria di visto di investimento: EB-6. Al pari di quelli summenzionati, anche il visto EB-6 consentirebbe a stranieri di immigrare negli Stati Uniti a fronte di un investimento il cui importo è, in questo caso, pari a \$250,000.00. Analogamente a quanto previsto per il visto EB-5, poi, anche in questo caso sussisterebbe il vincolo della creazione di posti di lavoro, il cui numero è pari a 5. Se, poi, i suddetti requisiti sussistono dopo due anni, allora l'investitore potrà ottenere la Residenza Permanente.

La ratio di questa previsione risiede sempre nella volontà di dare impulso all'economia statunitense ma, soprattutto, nello scarso ricorso che negli ultimi anni è stato fatto al visto EB-5 (nel 2009, ad esempio, su 10.000 visti disponibili sono state avanzate solo 1.265 domande di visto).

Business Plan: Investing in Real Estate

BY MARCO SCANU / VISA BUSINESS PLANS



Investing in Real Estate could help you obtain an E-2 or EB-5 visa, but do you know how?

There are many critical components in obtaining an E2 visa but one of the most important is a solid professional business plan that meets the guidelines and expectations of USCIS (United States Citizenship and Immigration Services). Unless the requirements of this governing body are met many unforeseen errors can occur which undermine the credibility and chances of having a visa approved. Based upon the critical requirements of this entity every single mistake may result in a denial or delay in the approval procedure.

Keep Your Audience in Mind.

Every year thousands of international companies and investors try to penetrate the US market. Unfortunately many of these attempts are being denied because the limited room

Investire in Real Estate potrebbe aiutarvi ad ottenere un visto E2...ma sapete come?

Un solido business plan puo' fare la differenza. Quando si tratta di creare un business plan che soddisfi le linee guida e le aspettative USCIS, ci sono degli errori critici ricorrenti che potrebbero minare la sua credibilità e intaccare le probabilità di avere il visto approvato. Infatti, ogni singolo errore si tradurrà in una negazione dell'approvazione o ritardi nella procedura.

A continuazione vi spiego gli errori piu' frequenti nei business plan d'immigrazione.

Non tenere il pubblico in mente

Ogni anno migliaia di aziende internazionali e di

Business Plan: Investing in Real Estate

for visa approvals requires a supporting business plan that meets the requirements of US law regarding immigration rules and standards for the award. This immigration business plan needs to be written by a professional who understands both the components for opening and operating a successful business and US regulations governing visa approvals.

The United States has always adopted more stringent requirements to obtain a visa for business than simply for personal use. The approval of the business plan component of the application is a necessary immigration step. Therefore your application must be written by a professional who understands both those things inherent in a successful business as well as all those elements which must be presented in order to support the visa requests and conform to US immigration regulations.

The main problem is that the majority of international professionals attempting to obtain visas for opening a business in the United States either quickly write their own business plans independently or rely on their CPA (certified public accountant) to do the work for them. This can be a serious error because of the stringent visa requirements these plans must support. These requirements make it absolutely necessary that the preparer must be a professional with extensive experience in creating business plans specifically suitable for supporting requests for E2 (E-2 Treaty Investor) visas.

Immigration Business Plans are drawn up with the primary purpose of the visa approval. Therefore during the preparation it is necessary to bear in mind whom your target audience consists of and what they are looking for in the document. In this case the primary recipient of the business plan is an official who wants to make sure that every business visa is issued in accordance with law.

Specifically to support an E2 visa request the business plan must show clearly that the investor is participating both seriously and in good faith and that there is already a market for the service offered. The plan must also demonstrate that the investment is substantial and sufficient to ensure the smooth running of the business and the support of the business owner.

But this is not all. The business plans for an E2 visa must prove that the company is located in the United States and is not considered by the investor to be a marginal business. Instead the visa application must show that the business is of sufficient strength to generate direct and indirect jobs and to provide an income sufficient for sustaining the investor and his family.

An investment in Real Estate can be part of the strategy to get an E-2 or EB-5 visa approved. For this reason it is advisable to consult a lawyer who specializes in immigration law in addition to reaching out to a company with a proven success record in creating immigration business plans focusing on Real Estate investments. With the right partners you can ensure a quality project which will increase your odds in obtaining a visa that allows you to work and/or invest in the U.S.

investitori tentano di penetrare nel mercato USA. Purtroppo molti di questi tentativi risultano essere vani poiché per l'approvazione del visto occorre un business plan conforme ai requisiti di legge statunitensi riguardanti le norme d'immigrazione e gli standard di aggiudicazione.

Gli Stati Uniti hanno adottato requisiti sempre più rigidi per ottenere un visto di tipo business ed infatti per l'approvazione dello stesso è necessario un Business plan d'immigrazione ben ponderato e conforme alle normative statunitensi.

Il problema principale risiede nel fatto che la maggior parte delle imprese e dei professionisti internazionali tentano di redigere tale business plan in maniera autonoma oppure facendo affidamento ad un CPA (certificatted public accountant).

Questo è un grave errore nella misura in cui i severi requisiti previsti, richiedono che per la redazione di tale documento ci si rivolga a professionisti con vasta esperienza nella creazione di business plan adatti per i visti L1 e E2.

I business plan per l'immigrazione sono redatti con il solo scopo di approvazione del visto.

Pertanto, durante la redazione è necessario tenere in mente il pubblico di riferimento e il motivo per cui state scrivendo.

Il destinatario principale del business plan è un funzionario di aggiudicazione il quale, vuole essere sicuro che ogni visto d'affari sia rilasciato nel pieno rispetto della legge.

Per quanto concerne i visti E2, il business plan deve evidenziare chiaramente che l'investitore sia serio e in buona fede e che esista già un mercato per i servizi offerti. Il piano deve anche dimostrare che l'investimento sia sostanziale e sufficiente a garantire il buon funzionamento dell'impresa.

Ma tutto ciò non basta. I business plans E2 devono provare che l'impresa sita negli USA non sia considerata dall'investitore un business marginale, bensì tale da generare posti di lavoro diretti e indiretti e fornire un reddito sufficiente per il sostenimento dell'investitore e per la sua famiglia.

Un investimento in Real Estate può far parte della strategia per ottenere un visto E-2 o EB-5. Per questo motivo è consigliabile rivolgersi a un avvocato specializzato in diritto dell'immigrazione. Con il partner giusto, potrete assicurarvi un progetto di qualità, che contribuirà a garantirvi il visto per lavorare e/o investire negli USA.

EB-5

E-1

EB-1C

H-1B

L-1A

E-2

O-1

visa
business
plans.com

La preparazione di un business plan credibile è un ingrediente essenziale per ottenere la concessione del visto

Business plans per visti E-1 ed E-2

- Piu' di 1300 business plans completati
- Ampia esperienza con richieste di visti E-1 ed E-2 al consolato di Roma

Per contattare Marco Scanu:

4000 Ponce de Leon Blvd.
Suite 470
Coral Gables, Fl. 33146

P|(305) 777.0228
P|(786) 701.2942
F|(786) 472.7098

info@visabusinessplans.com



Useful Adresses

Sistema Italia in Florida

Consolato Generale d'Italia a Miami

4000 Ponce de Leon, Suite 590

Coral Gables, FL 33146

Tel. +1 305 374 6322

www.consmiami.esteri.it

Agenzia ICE

1 SE 3rd Ave, Suite 1000

Miami, FL 33131

Tel. +1 305 461 3896

<http://www.ice.gov.it/paesi/america/statiuniti/ufficio5.htm?sede>

Società Dante Alighieri

300 Aragon Ave

Coral Gables, FL 33134

Tel. +1 305 529 6633

<http://www.dantemiami.org/>

Enti locali di promozione economica

Enterprise Florida, Inc. - Stato della Florida

www.eflorida.com

The Beacon Council - Contea Miami-Dade

www.beaconcouncil.com

The Broward Alliance - Contea Broward

www.gflalliance.org

Metro Orlando Economic Development Commission - Contea Orange

www.orlandoedc.com

Amministrazione Federale USA

Ambasciata Americana in Italia

<http://italian.italy.usembassy.gov/>

Citizenship & Immigration Services - Ufficio per l'immigrazione USA

www.uscis.gov

Dipartimento del Lavoro USA

www.dol.gov

Food and Drugs Administration - Agenzia federale di regolamentazione dei prodotti alimentari, bevande, medicinali

www.fda.gov

IRS - Agenzia Federale delle Entrate

www.irs.gov

Small and Business Administration - Agenzia federale di supporto alle PMI

www.sba.gov

US Custom - Dogana Statunitense

<http://www.cbp.gov/>

Agenzie dello Stato della Florida

Dipartimento di Stato della Florida - Division of Corporations

www.dos.state.fl.us/

Florida DOR - Agenzia Statale delle Entrate

<http://dor.myflorida.com/dor/>

Visit Florida - Sito Turistico dello Stato della Florida

www.visitflorida.com

Trasporti

Taxi a Miami

+1 305 888 8888

+1 305 444 4444

Taxi a Fort Lauderdale

+1 954 888 5858

+1 954 779 7777

Taxi a Orlando

+1 407 300 5960

+1 407 855 4600

Aeroporti

Miami International Airport

2100 NW 42nd Ave, Miami, FL 33126

www.miami-airport.com

Ft. Lauderdale/Hollywood International Airport

www.fll.net

Orlando International Airport

www.orlandoairports.net

Emergenze

911

Convertitore pesi e misure

MISURE LINEARI

• 1 centimetro	0.3937 pollici
• 1 pollice	2.54 centimetri
• 1 piede	0.3048 metri
• 1 metro	39.37 pollici
• 1 metro	1.0936 iarde
• 1 iarda	0.9144 metri
• 1 rod	5.029 metri
• 1 chilometro	0.621 miglia
• 1 miglio	1.609 chilometri

VOLUMI

• 1 litro	1,0567 quarti
• 1 gallone	3,78541 litri
• 1 peck	8,810 litri
• 1 ettolitro	2,8375 bushel
• 1 centimetro cubo	0,061 pollici cubi
• 1 metro cubo	1,308 iarde cubiche
• 1 pollice cubo	16,39 centimetri cubi
• 1 piede cubo	0,0283 metri cubi
• 1 iarda cubica	0,7646 metri cubi

PESI

• 1 grammo	0,03527 once
• 1 oncia	28,35 grammi
• 1 chilo	2,2046 libbre
• 1 libbra	0,4536 chili

MISURE DI SUPERFICIE

• 1 centimetro quadrato	0.1550 pollici quadrati
• 1 pollice quadrato	6.452 centimetri quadrati
• 1 piede quadrato	0.0929 metri quadrati
• 1 metro quadrato	1.196 iarde quadrate
• 1 iarda quadrata	0.8361 metri quadrati
• 1 ettaro	2.47 acri
• 1 acro	0.4047 ettari
• 1 chilometro quadrato	0.386 miglia quadrate
• 1 miglio quadrato	2.59 chilometri

IACC members

A BUSINESS NETWORK FOR YOU

Accounting and Tax Services

Arty, Cohn & Feuer, L.C.
Mr. Daniel Arty
Miami, FL, 33126
305-592-9954
www.acfm-cpa.com

Dixon Hughes Goodman LLP CPA
Mr. Stani Fowler
Charleston, SC, 29403
843-722-6443
www.dhglp.com

Funaro & Co., P.C.
Mr. Filippo Oliva
Miami, FL, 33131
305-712-7131
www.funaro.com

G.C. Consultants Inc.
Mr. Giuseppe Brusa
Miami, FL 33131
305-960-7516
www.gccconsultants.com

Giulia Iacobelli-Milano CPA PC
Ms. Giulia Iacobelli
Miami, FL 33131
917- 734-3066
www.italiancpamiami.com

Magnani CPA PA
Mr. Massimo Magnani
Miami, FL, 33137
786- 332-3362
www.magnanicpa.com

Monique Troncone CPA PA
Ms. Monique Troncone
Boca Raton, FL, 33432
561-417-0308
www.troncone-cpa.com

Parlade & Schaefer
Mr. Justin Schaefer
Miami, FL, 33137
305-670-0400
www.meditaxsolutions.com

Sartori CPA PA
Mr. Bruno Sartori
Fort Lauderdale, FL, 33308
954.309.1109
www.sartoriusa.com

Landriani & Travieso PA, CPA
Mrs. Luisa Landriani
Miami FL, 33130
786.720.6682
www.italymiamicpa.com

Studio Lezoche Potukian
Mr. Enrico Jacques Potukian
Milan, Italy, 20121
+39 02.8053057
www.lezochepotukian.it

Associations and Institutions

C.C.I.A.A. di Genova
Ms. Angela Orenco
Genova, 16124, Italy
+39 0102704255
www.ge.camcom.it



Consorzio Roma Ricerche
Mr. Fabio De Furia
Roma, IT, 00131
+39 06-40400137
www.romaricerche.it

Consulate General of Italy
Hon. Gloria Marina Bellelli
Coral Gables, FL, 33146
305-374-6322
www.consmiami.esteri.it

Diabetes Research Institute Foundation
Mr. Camillo Ricordi
Hollywood, FL, 33021
954-964-4040
www.diabetesresearch.org

Greater Miami & The Beaches Hotel Association
Ms. Wendy Kallergis
Miami Beach, FL, 33139
305-531-3553
www.gmbha.com

Miami Beach Chamber of Commerce
Ms. Dona Zemo
Miami Beach, FL, 33139
305-674-1300
www.miamibeachchamber.com

South Carolina State Ports Authority
Mr. Byron D. Miller
Charleston, SC, 29413-2287
843-577-8197
www.port-of-charleston.com

The Beacon Council
Ms. Pamela Fuertes
Miami, FL, 33130
305-579-1325
www.beaconcouncil.com

Automotive

Alfa Romeo & FIAT of North Miami
Mr. Ronald Marroquin
North Miami, FL, 33181
305-342-8500
www.fiatusaofnorthmiami.com

R & R D. International Dalto Shop
Mr. Mauro D'Alto
Miami, FL, 33166
786-558-9057
www.daltoshopmiami.com

New Drive Car USA, Inc
Mr. Marcello Morselli
Mt Pleasant, SC, 29464
843.654.6030
www.newdrivecar.it

Construction

Baker Concrete Construction
Ms. Mindy Szarowicz
Fort Lauderdale, FL 33312
954-964-6027
www.bakerconcrete.com

CMC Group, Inc
Mr. Ugo Colombo
Miami, FL, 33131
305-372-0550
www.cmcgroupmiami.com

Danilo Nanni, P. E. MBA
Mr. Danilo Nanni
Sunny Isles Beach, FL, 33160
786-436-2000
www.danilonanni.com

Demaco Corp.
Mr. Gennaro Dessy
Ponce, Puerto Rico, 00732
787-835-2222
www.demacopr.com

ERG Hotels Inc.
Mr. Ernesto Greco
Miami, FL, 33186
305-238-1766

Fratelli Pascucci SRL
Mr. Filippo Pascucci
Coral Gables, FL, 33143
305.905.7116
www.pascucci.com

Freda Y Campolonghi de Puertorico, Inc.
Mr. Carlo Bosca
San Juan, Puerto Rico, 00908
787-644-1964



INTERNATIONAL * IMMIGRATION
* ENTERTAINMENT * REAL ESTATE * CORPORATE
* INTELLECTUAL PROPERTY LAW



CHANDER R. FINLEY, ESQ.
Florida Board Certified
International Lawyer
U.S. Federal Court Southern District of Florida
American Immigration Lawyers Association
Italy-America Chamber of Commerce Southeast

STEFANIA BOLOGNA, ESQ.
Florida Bar Member
American Bar Association
International Bar Association
National Italian-American Bar Association

Miami
Washington Mutual Bank Bldg.
150 SE 2nd Avenue, Suite 1010
Miami, FL 33131
Ph: 305-379-7676 Fax: 305-379-2321

West Palm Beach
Mellon United National Bank Bldg.
1645 Palm Beach Lakes Blvd., Suite 460
West Palm Beach FL 33401
Ph: 561-478-9930 Fax: 561-478-9930

Boca Raton
Atrium Financial Center
1515 N. Federal Highway, Suite 300
Boca Raton, FL 33432
Ph: 561-478-9930 Fax: 561-478-9945

E-mail: finleybologna@aol.com

The Law Firm of Finley & Bologna International represents U.S. and Italian clientele on corporate and immigration issues and focuses on commercial and residential real estate, international business including agency and distribution agreements, trademark of foreign brand names, and the entertainment industry including contracts and negotiations for music, film and the performing arts. Stefania Bologna, Esq., born in Italy, is a Florida bar attorney, and received her Florida Juris Doctor Degree in 1997 and Master in Comparative Law in 1994, and her Italian Juris Doctor from the University of Rome "La Sapienza" in 1991. Chander Finley, Esq., a native born in Miami and an Italian citizen, received his Juris Doctor Degree and Florida Bar since 1988, and is board certified by the Florida Bar as a specialist in International Law, and is a real estate closing & title insurance agent.

The hiring of a lawyer is an important decision that should not be based solely on advertisements. Before you decide, ask us to send you free written information about our qualifications and experience.



IACC members

Geoplast US Corp.

Mr. Marco Cazzola
Doral, FL, 33178
786.608.8081
www.geoplast.it

Maya Enterprises, Inc.

Mr. Diego Cagol
Miami, FL, 33122
305-592-2882
www.mayaenterprises.com

RDA Constructions

Mr. Ruy-Dan Alers
San Juan, Puerto Rico, 00911
939.644.9039
www.rdacc.com

Consulting Advanced Mind Management, Inc

Advance Mind Management, Inc

Mr. Luca Saccagno
Miami, FL, 33131
305-615-1730
www.challengeintelligencemodel.com

Dr. Roberto Degli Innocenti Consulting

Mr. Roberto Degli Innocenti
Miami, FL, 33133
786-208-9005
www.degliinnocenti.com

Exit LLC

Ms. Antonella Capizzi
Miami, FL, 33132
786-474-7492
www.exitconsulting.com

K2USA, LLC

Mr. Paolo Ruggeri
Miami Beach, FL, 33139
305-370-3843
www.k2usa.info

In Job Miami

Mr. Mattia Liverani
Miami, FL, 33131
305-5040514
www.injob.it

Transatlantic Business Advisors LLC

Mr. Pierluigi Dileo
Mt. Pleasant, SC, 29464
843-654-6030
www.tbaexportusa.com

Vision-to-Action (V2A)

Mr. Rene Yamin
San Juan, Puerto Rico, 00907-3122
787-919-7303
www.v-2-a.com

WEY US

Mr. Valerio Guidi
Miami, FL, 33131
786-554-8679
www.weyus.com

Education

John Cabot University

Ms. Danette Anderson
Rome Italy 00165
+39.06.6819121
www.johncabot.edu

La Prima Casa Montessori School

Ms. Angela Ciocca
Miami, FL, 33129
305.854.8001
www.laprimacasa.com

Societa' Dante Alighieri - San Juan, Puerto Rico

Mr. Claudio Pastor
San Juan, Puerto Rico, 00911
305-529-6633
www.dantemiami.org

St. Thomas University

Rev. Monsignor Franklyn M. Casale
Miami, FL, 33054
305-628-6663
www.stu.edu

The Wolfsonian Foundation

Ms. Cathy Leff
Miami Beach, FL, 33139
305-531-1001
www.wolfsonian.fiu.edu

Fashion, Jewelers and Cosmetics

Aeronautica Militare

Mr. Maurizio Fiorini
Miami, FL, 33139
305-674-8774
www.aeronauticamilitare-collezioneprivata.it

Anel Sartoria Napoli

Mr. Vittorio Strommillo
Coral Gables, FL, 33139
305-448-5053
www.anel sartoria.com

Cosabella

Mr. Ugo Campello
Miami, FL, 33186
305-253-9904
www.cosabella.com

La Tigre, LLC

Mr. Mario Albertghini
San Juan, Puerto Rico, 00909
787-309-9550

LF of America Corp. (subsidiary of Lameplast, Spa)

Mr. Diego Bulgarelli
Boca Raton, FL, 33487
561-988-0303
www.LFofAmerica.com

Ligi Import Corp.

Mr. Gino Bertuccio
Miami, FL, 33166
305-471-0988
www.ligimport.com

Financial Services

Assicurazioni Generali Spa

Mr. Federico Baroglio
Miami, FL, 33131
305.496.6485
www.generaliusa.com

Billy Swails / State Farm Insurance

Mr. Chris Cohen
Mt. Pleasant, SC, 29464
843-884-5149
www.billyswails.net

Cambridge Mercantile Corporation

Ms. Katy Winter
Coral Gables, FL, 33134
305.374.9182
www.cambridgefx.com

Capital Planet LLC

Ms. Veronica Zorzi
Miami Beach, FL, 33139
786-376-1547

 Filograna Investment U.S.A., Inc.

Filograna Investment USA, INC.

Mr. Eugenio Filograna
Miami, FL, 33131
786-534-7844
www.ameco.it

FirstBank

Michael McDonald
San Juan Puerto Rico 00908
787-729-8103
www.ifirstbank.com

HSBC Bank USA

Mr. Vincent Deluca
Miami, FL, 33131
954-643-7996
www.hsbc.com

IBS Insurance Group Inc.

Mr. Daniel LaMantia
Boca Raton, FL, 33432
561-620-0900
www.ibsFinancial.net

Investment Gist LLC

Mr. Paolo Stefanini
San Juan, PR, 00907
787. 920-5052
www.linkedin.com/in/paolostefanini

**Merrill Lynch**

Mr. Frank Di Rocco
Miami, FL, 33131
305-530-3612
www.ml.com

NBSC a division of Synovus Bank

Mr. Rob Phillips
Charleston, SC, 29401
843-724-7020
www.banknbcs.synovus.com

San Filippo Group, LLC.

Mr. Francesco San Filippo
Miami, FL, 33178
Tel: 786-327-1782

Seahorse Loans Corp.

Mr. Leonardo Salani
Miami, FL, 33175
305-606-2421
www.seahorseloans.org

Sun Trust Banks Inc.

Mr. Mark A Lattanzio
Charleston, SC, 29401
843-958-1303
www.suntrust.com

Food and Beverage

Ad Maiora LLC

Ms. Eliana Li Pani
Miami, FL, 33013
305-696-0235
www.admaiorafoods.com

Animanera Inc.

Mr. Sandro Giulimondi
San Juan, Puerto Rico, 00902-1734
787-268-4328
www.animaneracaffe.com

Copia & Prandin

Mr. Paolo Copia
Palm Bay, FL, 32905
321-806-0687
www.copiaprandin.com

Fiori Bruna Pasta / Nobile Foods

Mr. Giovanni Ferrari
Miami, FL, 33014
305-621-4997
www.fioribruna.com

Fantinel (Mendez & Co., Inc.)

Ms. Cynthia
Guaynabo, PR 00969
787-793-8888
www.labodegademendezpr.com

Grotaminarda, LLC

Ms. Paula Aranguren
Doral, FL, 33122
305-537-3054

I'M FIL Inc.

Mr. Simone Favaro
Miami, Florida 33131
800-410-3047
www.imfil.us

ItalCibus Corp.

Mr. Paolo Doino
Hollywood FL 33021
954-964-0008
www.italcibus.com

Italy Wines & Food Distributor Inc.

Mr. Gianni Dostiilio
Doral, FL, 33122
305.537.3051
www.worldwineandfood.com

**MATO Food & Design**

Mr. Lucio Medolago Albani
Miami, FL, 33166
786-241-2865
www.matofd.com

Nestle Waters of North America

Ms. Patsy Rodriguez
Pembroke Pines, FL, 33029
702-767-1570
www.nestle-watersna.com

Orso Italian Specialty Foods

Mr. Paolo Orsolini
Miami, FL, 33166
786-336-0387
www.italiangourmetonline.com

Prime Line Distributors, Inc.

Mr. Gianni Landi
Ft. Lauderdale, FL 33312
305-949-3253
www.primelinedist.com

PW Distributors, Ilc

Mr. Giovanni Polillo
Miami, FL, 33181
305-789-6899
www.pwdistributors.com

Roefaro Food & Wine

Mr. Gene Roefaro
Oldsmar, FL, 33677
727-743-4912
www.roefarofoodandwine.com

SM USA Inc.

Mr. Mario Natale
Miami, FL, 33130
305-504-3604
www.smusainc.com

San Pellegrino and Acqua Panna

Ms. Michelle Lopez
Guaynabo, PR 00969
787-277-5811
www.labodegademendezpr.com

Top Wines Import

Mr. Antonino Nigrelli
Miami, FL, 33130
800-634-3052
www.topwinesimport.com

Zonin 1821 USA

Mr. Emanuele Siena
Miami, FL, 33138
305-456-7196
www.zoninusa.com

Furnishings & Lighting

Anima Domus

Mr. Marconi Naziizeni
Doral, FL, 33122
305-470-8881
www.animadomus.com

IACC members

Armani / Casa Miami
Mr. Massimo Melchiorre
Miami, FL, 33137
305-573-4331
www.armanicasa.com

Global Resources Registry, LLC
Mr. Oliver De Mori
Miami, FL, 33127
305-751-5255
www.globalresourceregistry.com

Magniflex USA LTD CO.
Mr. Marco Magni
Miami Beach, FL, 33139
646-330-5483
www.magniflex.com

Mia Cucina
Mr. Rey Rouco
Coral Gables, FL, 33134
305-444-7383
www.miacucina.com

Neri North America
Mr. Alberto Portolani
Miami, FL, 33172
786-315-4367
www.neri.biz

Poltrona Frau Miami
Mr. Giampiero Di Persia
Miami, FL, 33137
305-576-3636
www.poltronafraumiami.net

Savio Firmino LLC
Mr. Simone Pellegrini
Miami Beach, FL, 33139
786-925-7525
www.nottefatata.com

Scavolini Store-Miami
Mr. Felipe Visser
Coral Gables, FL, 33134
305-441-0692
www.miami.scavolinistore.net

Schiffini EDH LLC - Euro Design Home
Mr. Osvaldo Kratsman
Puerto Nuevo, Puerto Rico, 00920
787-504-0663
www.schiffini.com

The Hidden Countship LLC
Mr. Giulio Della Porta
Mt. Pleasant, SC, 29464
843-577-5045
www.thehiddencountship.com

Valitalia LLC
Mr. Andrea Varutti
Dania Beach, FL, 33312
800-591-1885
201-225-2560
www.valitalia.com

Infrastructure and Public Services

Astaldi Construction Corp.
Mr. Fabrizio De Rossi
Davie, FL, 33324
954-423-8766
www.astaldiconstruction.com

GLF Construction Corporation
Mr. Francesco Senis
Miami, FL, 33130
305-371-5228
www.glfusa.com

Mermec Inc.
Mr. Luca Ebreo
Columbia, SC, 29210
803-213-1200
www.mermecinc.com

Opengineering Srl
Mr. Renato Paschetto
Roma, IT, 00122
+39 3292794546
www.opengineering.it

Piacentini Costruzioni USA
Mr. Stefano Piacentini
Mt Pleasant, SC, 29464
846-654-6030
www.piacentinicostruzioni.com

ICT Services

Geomap SRL
Mr. Vincenzo Paglialunga
Milan, Italy, 20139
+39 025398062
www.geomap.it

Impianti USA Corp
Mr. Simone Lo Russo
Miami, FL, 33131
786-871-1199
www.impianti.us

Sesa Nv Usa Corp.
Mr. Fabio Orfanini
Miami, FL, 33131
786.899.9695
www.sesanv.com

Legal Services

Avila Rodriguez Hernandez Mena & Ferri LLP
Mr. Marco Ferri
Coral Gables, FL, 33134
305-779-3579
www.arhmf.com

Dischino & Company, PLLC
Mr. Christopher Dischino
Miami, FL, 33131
305-416-4962
www.dischino.co

Feldman Gale P.A.
Mr. James A. Gale
Miami, FL, 33131
305-358-5001
www.feldmangale.com

Finizio & Finizio P.A law Offices
Mr. Paul D. Finizio
Ft. Lauderdale, FL 33316
954.767.6000
www.finiziolaw.com

Finley & Bologna, International
Mr. Chandler R. Finley - Partner
Miami, FL, 33131
305-379-7676
www.finleybologna.com

Gunster
Mr. Joe Raia
Miami, FL, 33131
305-376-6000
www.gunster.com

Lawrence J. Needle, PA
Mr. Lawrence J. Needle
Charleston, SC, 29401
843-579-9009
www.lneedle.com

Law Office of Ilaria Cacopardo
Ms. Ilaria Cacopardo
Miami, FL 33131
786-534-9588
www.cacopardolaw.com

Montone & Partners
Mr. Remo Montone
Roma, Italy, 00142
+39 06 5041502
www.studiomontone.com

Morano International, PA
Ms. Marcella Manca
Miami Beach, FL, 33139
305-673-9273
www.moranolaw.com

Moris & Associates

Mr. Giacomo Bossa
Doral, FL, 33166
305.559.1600
www.anmpa.com

Piero Salussolia P.A.

Ms. Angela Cappuzzello
Miami Beach, FL, 33139
305-373-7016
www.salussoliaassociates.com

Pathman Lewis, LLP

(in alliance with Property Desk Corp)
Mr. Louis Archambault
Miami, FL, 33131
305-379-2425
www.pathmanlewis.com

Property Desk

(in alliance with Pathman Lewis)
Mr. Lorenzo Silvestri
Miami, FL, 33131
305-647-8788
www.propertydesk.it

Ritchie & Associates, LLC

Mr. James H. Ritchie Jr.
Greenville, SC, 29602
864-527-5952
www.ritchieconvergent.com

Robert Allen Law

Mr. Umberto Bonavita
Miami, FL, 33131
305-372-3300
www.robertallenlaw.com

Roca Gonzalez, P.A.

Mr. Antonio L. Roca
Miami, FL, 33133
305-859-6050
www.rgpa.com

Sara Coen P.A.

Ms. Sara Coen-Giovanelli
Boca Raton, FL, 33486
561-391-4900
www.scoenlaw.com

Studio Legale Barretta

Mr. Alessandro Barretta
Rome, Italy, 00199
305-424-9855
+39 0689524506
www.studiolegalebarretta.it

Studio Legale Pelosi&Partners, S.T.P.

Mr. Giancarlo Pelosi
Milano, Italy, 20123
305-533-1967
www.pelosilawfirm.com

Shutts & Bowen, LLP

Mr. Arthur J. Furia
Miami, FL, 33131
305-347-7346
www.shutts.com

Smith Moore Leatherwood, LLP

Mr. Giampiero Diminich
Charleston, SC, 29401
843-300-6638
www.smithmoorelaw.com

Dynamic
Printing

IACC members



INTERNATIONAL LAW FIRM

Tosolini, Lamura, Rasile & Toniutti LLP

Mr. Gianni Toniutti, Esq.
Miami Beach, FL, 33139
305-534-0420
www.tlrtl.com

Womble Carlyle Sandrige & Rice

Ms. Stephanie Yarbrough
Charleston, SC, 29464
843-720-4621
www.wcsr.com

Logistics

A Customs Brokerage, Inc.

Mr. Fernando J. Rodriguez
Doral, FL, 33166
305-805-6797
www.acb-us.com

BCube, Inc.

Mr. Mario Pejrone
Charlotte, NC 28244
704-594-4996
www.bcubenet.com

Ceres Terminals Incorporates

Mr. Dennis Weaver
East Brunswick, NJ, 8816
201-974-3814
www.ceresglobal.com

Charleston Duty Free, Inc.

Mr. James Law
Mt. Pleasant, SC, 29464
843-478-370

Econocaribe-Eculine, Avasshya Group

Ms. Sara D'Anzeo
Miami, FL, 33147
305-766-3307
www.econocaribe.com

Intermodal Cargo Services Co. LLC

Mr. Marty Hogan
Savannah, GA, 31402
912.964.1303
www.intermodalcargoservices.com

Italian Seaways USA

Mr. Daniele Scarfo
Medley, FL 33178
305-884-2410
www.itwaysusa.com

Mediterranean Shipping Co.

Mr. Sergio Fedelini
Mt. Pleasant, SC, 29464
843-654-6030
www.mscev.com

MSC

Mr. Luca Gregorio
Miami, FL, 33166
305-477-9277
www.mscev.com

Savino del Bene USA, Inc.

Mr. Umberto Cella
Miami, FL 33178
305-463-8844
www.savinodelbene.com

Marine Industry

Di Lella International Luxury Sales Group, Inc.

Mrs. Donna Marie Di Lella
Fort Lauderdale, FL 33301
954-633-7781
www.dilellainternational.com

Elka Design

Mrs. Katia Paracchini
San Maurizio d'Opaglio, Novara, Italy
+39 322967832
www.elkasrl.com

Fincantieri Cantieri Italiani SPA

Mr. Giovanni Rivera
Trieste, 34131, Italy
305-269-0469
www.fincantieri.it

FYI (Florida Yachts International)

Mr. Ralph Navarro
Miami, FL 33133
305-854-6020
www.floridayachtsinternational.com

Menniti Nautica llc

Mr. Roberto Menniti
Pompano Beach, FL, 33069
954-822-6618
www.mennitinautica.com

Overseas Ship Services

Mr. Alfredo Mangachi
Davie, FL, 33314
954-584-0555
www.ossts.com

Marketing, Communications and Event

Contacti CA

Mr. Rainer
San Juan, Puerto Rico, 00901
787-492-0990
www.wearecontactica.com

Dynamic Printing & Graphics

Mr. Giuseppe
Boca Raton, FL, 33433
561-706-6462
www.dynamicprintingbocaraton.com

I.E.E.M. International Event & Exhibition Mgmt.

Ms. Mariana Nedic
Aventura, FL, 33180
305-937-2488
www.ieemusa.com

Man-Super!, Inc.

Mr. Gianluca Fontani
Miami, FL, 33131
786-360-2535
www.man-super.com

Real Estate

Antiques & Italian Fashion

Mr. Denceny Reyes
Mirama, FL, 33025
305-458-7134
www.antiquesplazamiami.com



Design Italiano Realty

Mr. Tommaso Mambretti
Miami, FL, 33129
786-350-2590
www.designitalianoirealty.com

EWM International Realty

Mrs. Ilaria Belloni
Coral Gables, FL, 33146
305-607-5556
www.iliariabelloni.com

GC Global Realty

Ms. Alessandra Giffuni
Weston, FL, 33327
305-713-2335
www.gcfloridahomes.com

High Street Retail USA

Stephanie Zilo
Miami, FL, 33137
561-543-4021
www.highstreetretailusa.com

Interealty Exchange Inc.

Mr. Federico Olivieri
Miami Beach, FL 33139
305-397-8196
www.interealtyexchange.com

US Melody Corp.

Mr. Michele Di Trana
Miami, FL 33133
+39 347-414-1770

**ONE | Sotheby's International Realty -
Marisa Chisena**

Ms. Marisa M. Chisena
Coral Gables, FL 33146
305-807-6845
www.onesothebysrealty.com

Redilco International Real Estate, LC

Mr. Camillo Coppola De Dominicis
Miami Beach, FL, 33139
305-674-9714
www.redilcousa.com

South Beach Estates

Mr. Massimo Nicastro
Aventura, FL, 33160
305-481-2233
www.southbeachestates.com

Residential Elevators

IGV Elevators US, Inc

Mr. Matteo Volpe
Miami, FL, 33138
305-571-9818
www.domuslift.us

Restaurants, Hotels and Related Services

Alcas Spa

Mr. Davide Ribecai
Montelupo F.no (FI) Italia, 50056
+39 0571-59561
www.alcas.it

Al Dente

Mr. Giancarlo Amenta
San Juan, Puerto Rico, 00901
786-415-9524

Baluna Ilc

Mr. Omar Mazzei
Miami Lakes, FL, 33014
305-403-5200
www.baluna.com

Cibo Wine Bar

Mr. Nick Di Donato
Miami Beach, FL 33139
Coral Gables, FL, 33134
305- 392-0819
www.cibowinebar.com

Espresso Made

Mr. Francesco Secchiaroli
Miami, FL, 33131
305-374-5725
www.capsecusa.com

Fratelli Milano Italian Cuisine

Ms. Fiorella Blanco
Miami, FL, 33131
305-373-2300
www.ristorantefratellimilano.com

GHM Srl

Mr. Nicola Musca
Ravenna, Italy, 48122
+39 05-444-55902
www.grandhotelmattai.com

Graspa Group

Mr. Graziano Sbroglio'
Miami FL, 33127
305-532-1233
www.graspagroup.com

KNR Hospitality Group

Mr. John Guarnieri
Miami Beach, FL, 33139
305-695-0288
www.knrhospitality.com

Il Bacaro

Mr. Riccardo Causin
San Juan, Puerto Rico, 00901
787-662-2416

InterAmerican Hotels Corp.

Mr. Claudio Tupini
Miami, FL, 33132
305-358-0661
www.soundhospitality.com

L'Osteria

Mr. Cristian Crostelli
San Juan, Puerto Rico, 00902
787-3168-8600
www.losteriapr.com

Melanzana Bistro Pizzeria

Mr. Alessandro Calenda
San Juan, Puerto Rico, 00907
787-722-1010
www.ristorantemelanzana.com

Pinoli Ristorante

Mr. Christian Darcoli
San Juan, Puerto Rico, 00920
787-273-1611
www.pinoliristorante.com

Pizzeria Trattoria Italiana

Mr. Alessandro Brandi
Canovanas, Puerto Rico, 00729
787-564-0591

**Puntino Key Biscayne - Puntino
Catering**

Mr. Cristoforo Pignata
Key Biscayne, FL, 33149
305-361-6560
www.puntinoKB.com

Ristorante Casa Italia

Mr. Alberto Gianati
San Juan, Puerto Rico, 00918
787-250-7388
www.ristorantecasaitalia.com

Segafredo Pembroke Pines

Mr. Brandon Kraese
Pembroke Pines, FL, 33027
305-342-9790
www.segafredopembrokepines.com

Stefano Versace Holdings, LLC

Mr. Stefano Versace
Pembroke Pines, FL 33029
954-374-4224
www.gelaterieversace.com

Tamarina

Mr. Paul D. Radu
Miami, FL 33131
305-579-1888
www.tamarinarestaurants.com

Tetra International Pr Corp.

Ms. Anna Cannaparo
San Juan, Puerto Rico, 00911
787-646-1659
www.tetratec.com

Tomson Hospitality

Mr. Tommaso Cardana
Miami, FL, 33166
305-538-5558
www.tomsonhb.com

IACC members

Toscana Divino

Mr. Stefano Cavinato
Miami, FL, 33130
305-371-2767
www.toscanadivino.com

Tutt'Italia

Mr. Bruno Calenda
San Juan, Puerto Rico, 00909
787-982-8888
Wine & Tigella
Mr. Alessandro De Blasi
Miami, FL, 33132
786.409.6390
www.winetigella.com

Travel

ALITALIA - Societa' Aerea Italiana

Brigida L. Burnitt
New York, NY, 10018
212-903-3544
www.alitalia.com



American Airlines

Mr. Peter Vittori
Coral Gables, FL, 33134
305-520-3044
www.aa.com

Evolution Travel USA, Inc.

Mr. Luca Baldisserotto
Miami Beach, FL, 33139
786-245-5069
www.evolutiontravelusa.com

Palio Tours

Mr. Stan Douglas
Coral Gables, FL, 33134
786-615-9088
www.paliotours.com

Others

3V Inc

Mr. Angelo Tremolada
Georgetown, SC, 29440
843-520-5147
www.3v.com
Chemicals

HB Aerospace Center Inc.

Mrs. Fiammetta Salmoni
Jenkintown, PA 19046
480-988-2600
www.hbaerospace.com
Aerospace

Afram Import & Export, Inc.

Mr. Amedeo Guazzini
Coconut Grove, FL, 33133
305-446-8999
www.afram-usa.com
Import/Export

Beghelli USA

Ms. Dania Maccaferri
Miramar, FL, 33025
954-442-6600
www.beghelliusa.com
Lighting

Barba Skin Clinic, Inc.

Mr. Costantino Cicchelli
Miami, FL, 33137
305-573-7200
www.barbadermatology.com
Practice, Dermatology, SkinCare, Aesth. serv

Brieda Cabins USA

Mr. Siro Brieda
Miami, FL, 33131
305-533-1967
www.briedacabins.com
Control Cabins

CAME Americas Automation, LLC

Mr. Winslow Wise
Medley, FL, 33178
305-433-3307
www.came.it
Access Automation Equipment

CIM USA Inc.

Mr. Alberto
Miami, FL, 33172
305-639-3040
www.cim-usa.com
Office Equipment

Dab Pumps Inc.

Mr. Antonio Filippi
Ladson, SC 29456
843-797-5002
www.dabpumps.com
Water Pumps - Commercial & Industrial

Dicar Inc.

Mr. Luca Maraschini
Hato Rey, Puerto Rico, 00919
787-565-3109
www.dicarpr.com
haircare products

Ecopellet USA Inc.

Mr. Valentino Rizzuto
Mt. Pleasant, SC, 29464
+39 0756979484
www.ecopellet.it
wood pellet importer / distributor

Enolgas USA

Mr. Vittorio Bonomi
Pompano Beach, FL, 33069
754-205-7902
www.enolgasusa.com
Manufacturing, Distributor

KaMin LLC

Mr. Gianluca Fedelini
Macon, GA, 31217
478-750-5494
www.kaminllc.com

Ibertile Ceramic

Mr. Francisco Villafane
San Juan, Puerto Rico, 00920
787-792-9317
www.ibertileceramic.com
Ceramic, porcelain, Tiles

ITLY Ilc

Mr. Jopseph V. Behar
Miami, FL, 33127
305-721-7311
www.itly.com
Import/Export Italian products

Pininfarina of America Corp.

Mr. Matteo De Lise
Miami, FL, 33131
305-424-1653
www.pininfarina.com
Design Firm

Piusi USA

Mr. Walter Bernoldi
Fort Lauderdale, FL, 33178
954-584-1552
www.piusiusa.com
Pump Wholesale Distributor

Trend USA Ltd.

Mr. Antonello di Giovanni
Miramar, FL 33025
954-435-5538
www.trendgroup-usa.com
Mosaic Tile Manufacturer

Valli Art Gallery

Mr. Franco Valli
Miami, FL, 33127
305-747-5287
www.valliantllc.com
Art Gallery

EDGEWATER

SOUTH BEACH ESTATES



EDGEWATER CONDO is situated in the heart of Edgewater, the most exciting new district with trendy restaurants, clubs and shops. Multiple new redevelopments with many residential projects are making this area one of Miami hidden gems for the years to come. Edgewater district sits just minutes from Design District, Miami vibrant creative heart, from growing Downtown and lively Brickell. Views of the Biscayne Bay, Venetian Islands and South Beach add peace to this privileged location. Edgewater Condo consists of 30 apartments: five one bedrooms and twenty-five two bedrooms in a seven stories building with two parking levels in the basement. All the residences are beautifully conceived with practical, modern and elegant Italian style. High quality materials and this new great appealing location make Edgewater Condo the lifestyle to choose.

DISCOVER THE
**MIAMI'S
NEW EXCITEMENT**
AT EDGEWATER CONDO



EMILIA EDGEWATER
1001 Brickell Bay Drive, suite #1706
Miami FL 33131
Office phone: +1 786 401 7238

NORTH AMERICA
Developer Contact Massimo Nicastro
M: +1 305 481 2233
mn@southbeachestates.com

EUROPE
Contact Federica Freddi
M: +39 366 660 1623
federica@southbeachestates.com

DIRITTO SOCIETARIO, TRIBUTARIO E IMMOBILIARE



ROCA·GONZALEZ P.A.
ATTORNEYS AT LAW

AVVOCATI E PERSONALE DI LINGUA ITALIANA

COMPRAVENDITA E ROGITI IMMOBILIARI

VASTA RETE DI CONTATTI DEDICATA ALL'INVESTIMENTO

DIRITTO SOCIETARIO NEGLI STATI UNITI

FILO DIRETTO CON PROFESSIONISTI DI RIFERIMENTO

SERVIZI PERSONALIZZATI AL PUBBLICO INTERNAZIONALE

COMPETENZA LOCALE, CONOSCENZA INTERNAZIONALE

ROCA·GONZALEZ P.A.

3370 Mary Street - Miami, FL 33133

Tel. 305-859-6050

www.rgpa.com