



ALEXANDRIA
REALTY GROUP

GUIA FISCAL · COMPRADOR INTERNACIONAL

Investir em Miami *com inteligência*

*O que todo comprador brasileiro de alto patrimônio precisa entender
sobre impostos, estrutura e sucessão — antes de assinar.*



MIAMI, FLORIDA

Connecting the World to Miami



Bem-vindo

Quem entende o Brasil *e conhece Miami*

Comprar um imóvel em Miami é simples. Comprá-lo *da maneira certa* — protegendo seu patrimônio, sua família e seus herdeiros — é onde a diferença se faz.

Na Alexandria Realty Group, atendemos compradores brasileiros em português, do primeiro contato ao fechamento. Conhecemos as dúvidas que tiram o sono de quem investe fora do país: quanto realmente se paga em impostos, o que acontece na revenda, e — a pergunta que quase ninguém faz a tempo — o que acontece com o imóvel quando o proprietário falece.

Este guia existe para colocar essas questões na mesa **antes** de elas virarem um problema. Não é um manual técnico, nem substitui o seu contador ou advogado. É um mapa do terreno: o suficiente para você fazer as perguntas certas — e perceber por que vale a pena fazê-las ao lado de quem faz isso todos os dias.

“O imóvel certo, na estrutura errada, pode custar aos seus herdeiros quase metade do valor. Planejar custa uma conversa.”



Neste guia

O que você vai *encontrar*

- I** O mito do “compro no meu nome e pronto”
A estrutura importa mais que o imóvel.
- II** A armadilha do imposto sucessório
O risco que quase nenhum comprador conhece — e o Brasil não tem tratado.
- III** FIRPTA: o que acontece na venda
A retenção de 15% — e por que ela costuma ser recuperável.
- IV** ITIN e a papelada americana
Seu número fiscal nos EUA e as obrigações que vêm junto.
- V** Nome próprio, LLC ou estrutura combinada
As opções — e por que esta decisão não se toma sozinho.
- VI** Ganhos de capital e aluguel
Como a renda e a revenda são tributadas, em linhas gerais.
- VII** O próximo passo
Fale com o Guy, em português.

*Seção I*

O mito do “compro no meu nome *e pronto*”

A parte fácil de investir em Miami é encontrar o imóvel. A parte que define o resultado — financeiro e familiar — é *sob qual estrutura* você o compra.

A maioria dos compradores estrangeiros assina no próprio nome porque é o caminho intuitivo. Funciona perfeitamente no dia da compra. O problema aparece depois: na hora de declarar aluguel, na revenda, e sobretudo na sucessão — quando as regras americanas para **não residentes** entram em cena e raramente favorecem quem não planejou.

Três realidades moldam tudo o que vem a seguir, e vale tê-las em mente desde já:

- 1 Imóvel nos EUA é, sem exceção, “ativo americano”.** Isso o sujeita às regras fiscais e sucessórias dos Estados Unidos, independentemente de onde você more.
- 2 Não residente não é tratado como cidadão.** As isenções generosas que protegem americanos simplesmente não se aplicam a você por padrão.
- 3 A estrutura se decide antes de comprar.** Reorganizar depois costuma ser caro, lento e, às vezes, gera o próprio imposto que se queria evitar.



Seção II · O ponto mais importante deste guia

A armadilha que ninguém te conta: *o imposto sucessório*

Se você lê apenas uma página deste guia, que seja esta. É o risco que mais surpreende o comprador brasileiro — e o que mais justifica planejar com antecedência.

Quando um cidadão americano falece, o governo só tributa a herança acima de uma isenção altíssima — na casa dos **milhões de dólares**. Praticamente nenhuma família precisa se preocupar. Para o **não residente**, a mesma isenção despenca:

US\$ 15 mi

ISENÇÃO — CIDADÃO / RESIDENTE

US\$ 60 mil

ISENÇÃO — NÃO RESIDENTE

Valores referenciais de 2026. Sobre o que exceder a isenção, o imposto sucessório federal chega a **40%** — e recai sobre o valor do imóvel, não sobre o lucro.

Na prática: um apartamento de US\$ 3 milhões comprado em nome próprio pode deixar aos herdeiros uma conta de imposto sucessório sobre quase todo esse valor. E há um agravante específico para brasileiros — **Brasil e Estados Unidos não têm tratado sucessório**, então não existe a redução de que cidadãos de alguns outros países se beneficiam.

Enquanto o imposto não é pago — o prazo é de cerca de **nove meses** — os herdeiros normalmente **não conseguem vender nem transferir** o imóvel. Soma-se a isso, no Brasil, o ITCMD estadual sobre a herança. O recado não é “não compre”. É: *compre com estrutura*.

Informações gerais com fins educativos, atualizadas em 2026. Não constituem aconselhamento fiscal, jurídico ou contábil. Regras, valores e alíquotas podem mudar e variam conforme o caso. Confirme sempre com a Alexandria Realty Group e com um consultor tributário transfronteiriço antes de tomar qualquer decisão.



Seção III

FIRPTA: o que acontece quando *você vende*

Na revenda de um imóvel por um estrangeiro, os Estados Unidos garantem o recolhimento do imposto na fonte. É a regra conhecida como FIRPTA — e ela assusta mais do que deveria.

15%

RETENÇÃO PADRÃO SOBRE O VALOR BRUTO DA VENDA

Percentual referencial de 2026, aplicado ao preço de venda — não ao lucro. Quem retém e repassa ao fisco é, em regra, o comprador.

À primeira vista parece pesado: 15% sobre o valor cheio, e não sobre o ganho. Mas há uma nuance que muda a conversa — **essa retenção costuma ser recuperável**. O imposto que você realmente deve é calculado sobre o *lucro*, não sobre o preço; quando a retenção supera o devido, a diferença volta na declaração.

Há ainda mecanismos para reduzir a retenção **antes** do fechamento, mediante solicitação ao fisco, e o tratamento muda conforme a estrutura de propriedade. Em outras palavras: o FIRPTA é perfeitamente administrável — **com o time certo conduzindo a venda**. Sem planejamento, você apenas adianta caixa ao governo e espera meses pela devolução.

*O FIRPTA raramente é um custo. Quase sempre é um **fluxo de caixa** — e fluxo de caixa se planeja.*



Seção IV

ITIN e a burocracia *americana*

Investir nos EUA traz obrigações administrativas. Nenhuma delas é um obstáculo — todas exigem ser feitas na ordem certa, no momento certo.

O **ITIN** (Individual Taxpayer Identification Number) é o seu número fiscal americano como estrangeiro. Ele é necessário para declarar aluguel, processar a venda, recuperar retenções de FIRPTA e cumprir as obrigações do imóvel. Obtê-lo envolve documentação específica e prazos próprios — e é melhor iniciar o processo cedo, não no aperto do fechamento.

Ao redor dele orbitam outras peças: declarações anuais quando há renda de aluguel, registros de propriedade, e a coordenação entre o lado americano e o lado brasileiro para que uma obrigação não crie surpresa na outra. Nada disso é complexo demais — mas tudo isso é **sequenciado**, e a sequência errada custa tempo e dinheiro.

- **Antes de comprar:** definir estrutura e iniciar o ITIN.
- **Durante a posse:** declarar a renda de aluguel e manter os registros em dia.
- **Na venda:** administrar o FIRPTA e a apuração do ganho.

É exatamente aqui que um parceiro local faz diferença: para que você assine sabendo o que vem pela frente, em vez de descobrir depois.

*Seção V*

Nome próprio, LLC *ou estrutura combinada*

Não existe estrutura “certa” universal — existe a certa *para o seu caso*. Veja, em linhas gerais, o que está em jogo.

NOME PRÓPRIO**Simple na compra**

- ◆ Mais direto e barato para adquirir e registrar.
- ◆ Menos custos anuais de manutenção de estrutura.
- ◆ Exposição total ao imposto sucessório de não residente (isenção de US\$ 60 mil).
- ◆ Herança passa por inventário americano — lento e público.
- ◆ Menos privacidade; o nome fica no registro público.

LLC / ESTRUTURA**Pensada para proteger**

- ◆ Pode reorganizar a exposição sucessória e facilitar a transmissão.
- ◆ Maior privacidade e separação entre patrimônio pessoal e o imóvel.
- ◆ Útil quando há múltiplos imóveis ou vários herdeiros.
- ◆ Custos de abertura e manutenção anual.
- ◆ Estrutura mal desenhada pode criar imposto em vez de evitá-lo.

Para muitos compradores de alto patrimônio, a resposta não é “nome próprio” nem “uma LLC”, e sim uma **estrutura combinada** — por vezes envolvendo uma entidade nos EUA e outra fora — desenhada sob medida para equilibrar imposto sucessório, ganho de capital, privacidade e custo. **É precisamente por isso que esta decisão não se toma sozinho:** a estrutura ideal depende do seu patrimônio, da sua família e dos seus planos. Nós conectamos você a quem desenha isso corretamente — e à propriedade certa para colocá-la em prática.

Informações gerais com fins educativos, atualizadas em 2026. Não constituem aconselhamento fiscal, jurídico ou contábil. Regras, valores e alíquotas podem mudar e variam conforme o caso. Confirme sempre com a Alexandria Realty Group e com um consultor tributário transfronteiriço antes de tomar qualquer decisão.

*Seção VI*

Ganhos de capital *e aluguel*

Renda e revenda são tributadas nos EUA — mas o quanto e o como dependem de duas variáveis que você controla: a *estrutura* e o *tempo*.

Aluguel. A renda de locação de um imóvel americano é tributável nos EUA. A forma de declarar — e o quanto efetivamente se paga — muda conforme a estrutura de propriedade e as despesas dedutíveis. Bem organizado, o imposto incide sobre o resultado líquido, não sobre o aluguel bruto.

Revenda. O ganho na venda também é tributado, e o tratamento costuma ser mais favorável quando o imóvel é mantido por mais tempo. Aqui entram, juntos, o FIRPTA (a retenção que vimos) e a apuração do ganho real — e é a combinação dos dois que define o resultado no seu bolso.

Mantemos esta seção em linhas gerais de propósito: alíquotas e faixas mudam e dependem do seu caso específico. O princípio, porém, é estável — **quem estrutura antes e mantém os registros em ordem paga menos e dorme melhor**. Os números exatos, calculamos juntos, com o seu consultor, quando conhecermos o seu plano.

Estrutura e tempo de posse decidem o imposto. Ambos se planejam — de preferência, antes de comprar.



O PRÓXIMO PASSO

Vamos conversar — *em português*

Cada patrimônio é único, e a estrutura certa só se desenha conhecendo o seu caso. Comece com uma conversa, sem compromisso. Eu cuido pessoalmente dos nossos clientes brasileiros, do primeiro contato ao fechamento.

Guy Fernandes

VICE-PRESIDENTE

guy@alexandriarealtygroup.com

(786) 807-7049

[@alexandriarealtygroup](#)

MIAMI, FLORIDA

Connecting the World to Miami