



EEUU BIENES RAÍCES

El trabajo en remoto y el boom del mercado inmobiliario de Miami

El actual "boom" inmobiliario en Miami le debe mucho a una idea nacida de la pandemia: Si puedo trabajar desde cualquier sitio, ¿por qué no vivir en un lugar donde puedo estar al aire libre todo el año sin privarme de lo que ofrece una ciudad?

Si a eso se añade que la política fiscal de Florida no grava a las grandes fortunas, que las turbulencias políticas no cesan más al sur del continente americano y que un número destacado de empresas han mudado sus cuarteles a la ciudad y creado aquí nuevos puestos de trabajo, la fórmula para el éxito se completa.

El año 2021 ha batido, incluso antes de concluir, la marca histórica de ventas anuales de casas en Miami-Dade, según datos de la Asociación de Agentes Inmobiliarios de dicho condado del sur de Florida.

En octubre las ventas de casas aumentaron un 8,8 % respecto al mismo mes de 2020, un aumento que podría haber sido mayor de no ser por la escasez de oferta de viviendas unifamiliares, y las ventas de apartamentos en condominios crecieron un 28,8 %.

En total, en los primeros 10 meses de 2021 se vendieron 32.940 casas en Miami-Dade, un 9,7 % más que en todo 2013, que tenía hasta ahora el récord anual: 30,041 casas vendidas.

El precio medio pagado por una vivienda unifamiliar en octubre fue de 490.000 dólares, un 12,6 % más que en octubre de 2020, y el de un apartamento, 326,790 dólares, un 21,9 % ciento más.

UNAS PERSPECTIVAS "BUENÍSIMAS"

"Las perspectivas son buenísimas", dice a Efe Sonia Figueroa, la vicepresidente senior de la división de condominios del grupo constructor Related, uno de los más potentes del sur de Florida.

Figueroa descarta por completo la existencia de una "burbuja" en el mercado de bienes raíces de Miami y sus alrededores.

"Hay una actividad increíble y esta tendencia va a continuar. No es algo provisional, mucha gente se ha dado cuenta de lo que puede ofrecer Miami", dice.

El informe publicado esta semana por la Autoridad de Desarrollo del Downtown (DDA, en inglés), el centro urbano de Miami, dice lo mismo.

“El volumen de ventas mensual se duplicó entre enero de 2021 y marzo de 2021, y no hemos disminuido”, señala Alicia Cervera, miembro de la Junta Directiva de DDA y presidenta de la agencia Cervera Real Estate.

“Si bien muchos mercados en los EEUU todavía están sintiendo los impactos económicos de la pandemia, Miami está prosperando y no muestra signos de desaceleración”, agrega.

Actualmente el precio medio de un condominio en el Downtown, un barrio que se había deteriorado como otros centros de ciudades, pero ha ido cambiando su cara, es de 607,000 dólares, un 10 % más que a mediados de 2020.

Además, los apartamentos en alquiler en condominios en el Downtown presentan un 95 % de ocupación.

Separado del Downtown por el río Miami está Brickell, un barrio costero en el que se combinan bancos, edificios residenciales y una gran oferta de restaurantes y entretenimiento.

Related tiene un proyecto en preconstrucción en Brickell, un edificio de apartamentos de lujo en asociación con la marca francesa de cristalería Baccarat, del que ha vendido sobre plano el 60 % de las unidades, cuyos precios arrancan en 1,3 millones de dólares.

Con más de 500 millones de dólares en depósito (al comprador se le exige un 40 % del precio como adelanto), la construcción empezará el próximo verano, dice Figueroa.

El porcentaje de depósito ha ido bajando a medida que el mercado se recuperó después de la última crisis (de 2006 a 2010) y ahora es la mitad de lo que fue cuando se empezó a construir de nuevo.

Otro proyecto más accesible, District 225, con apartamentos a partir de 300,000 dólares y posibilidad de alquilarlos por temporadas cortas, se lanzó en primavera y está vendido al 90 %.

Muchos de los compradores son latinoamericanos, dice la vicepresidente senior del Departamento de Condominios de Related.

Actualmente los proyectos de Related, propiedad del empresario de origen cubano Jorge Pérez, tienen un 50 % de compradores estadounidenses y un 50 % provenientes del extranjero.

En 2020, cuando las restricciones de viaje por la covid-19 estaban vigentes, la relación era 80 %/20 %.

RICOS LATINOAMERICANOS A LA CAZA DE RESIDENCIA EN MIAMI

Según un estudio de la Asociación de Agentes Inmobiliarios, las ventas de bienes raíces residenciales a extranjeros en Miami-Dade totalizaron 5.100 millones de dólares en el periodo agosto 2020-julio 2021, lo que significa un 14 % del total, un porcentaje tres puntos superior al del conjunto de EEUU.

De esos compradores extranjeros, el 74 % (42 % a nivel nacional) tenía su residencia principal fuera de Estados Unidos.

Según fuentes del sector consultadas por Efe, se prevé que las compras por parte de extranjeros se acrecienten considerablemente de noviembre en adelante, dado el levantamiento de las restricciones para ingresar al país impuestas por la pandemia.

Entre los compradores extranjeros del periodo analizado por la Asociación se cuentan 43 nacionalidades, pero argentinos (13 % del total), colombianos (12 %), venezolanos (10 %), mexicanos (7 %), brasileños (6 %) y chilenos (6 %) fueron los más numerosos.