

Ese claro objeto de deseo

El suelo de Miami sigue estando de moda entre los promotores. Algunos de sus protagonistas repasan historia y experiencias

Miami gusta y mucho. A principios del siglo XX, el empresario de Chicago, James Deering, viajó en barco a Europa con su director artístico buscando inspiración en las casas señoriales francesas e italianas y muebles para su futura residencia a orillas de la Bahía Vizcaya. La llamó Vizcaya. Dicen que fue "la más compleja y sofisticada residencia privada en la Florida". Tras él han llegado miles. Hasta los sesenta, la ciudad fue refugio de artistas pero tras la creación de Las Vegas enmudeció. Cuenta el promotor Michael Maxwell que cuando él vino a Florida nadie iba a Miami Beach, excepto los mayores, a morir. "Los veías sentados al sol en los porches. Era deprimente, no había ni restaurantes, ni tiendas. ¡Nada! Y mira ahora todos esos hoteles de capricho a 400 dólares la noche".

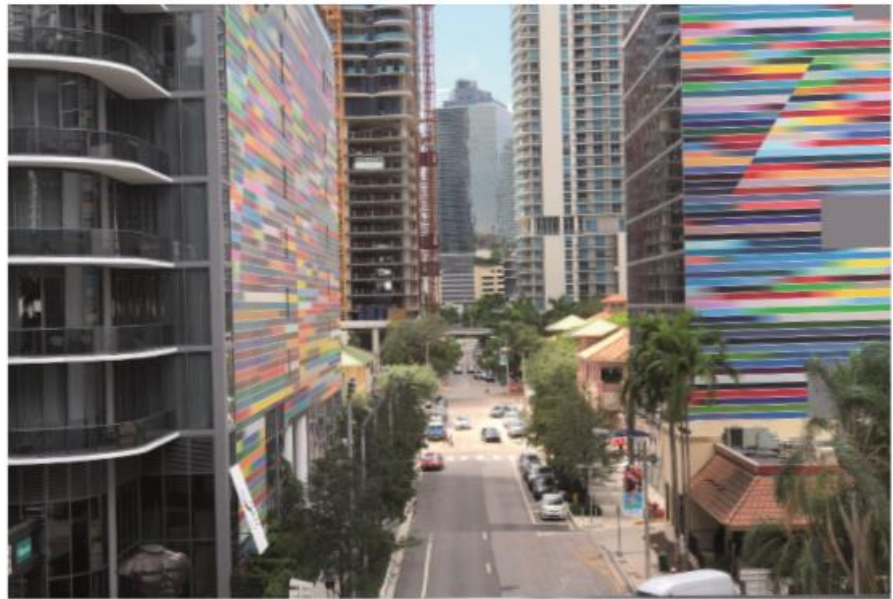
Alan Ojeda, presidente y consejero delegado de Rilea Group llegó de España en 1981. "Brickell Avenue, el equivalente al Paseo de la Castellana de Madrid, tenía dos restaurantes y solo uno abría por las noches", dice. Los ochenta fueron un polvorín. Fidel Castro había colado un número importante de presos no políticos en los barcos de refugiados que buscaban asilo en Miami. El crimen y la tensión racial derivó en disturbios y enfrentamientos. "Si tuviera que poner un antes y un después a Miami sería el año 2.000. Hasta entonces éramos la capital de Sudamérica. Nosotros mirábamos al Sur y el Sur nos miraba a nosotros. Manny Díaz

consiguió que Norteamérica nos mirara también, tomándonos en serio". Se refiere Ojeda al abogado de origen cubano, Manny A. Díaz, alcalde de Miami entre 2001 y 2009. "Heredé la ciudad con más pobreza, droga y homicidios de los EE UU. El paro era de doble dígito y los que podían marcharse lo hacían. No había ni un solo proyecto de infraestructura en marcha", dice Díaz.

Al finalizar su mandato, "la población había crecido un 20%, el paro era inferior al 4%, el nivel del crimen estaba por debajo del de los años sesenta y la ciudad era considerada por *Forbes* la más limpia de los EE UU". Díaz implicó al mayor urbanizador de la Florida, Jorge Pérez, para que invirtiera en ella. "Yo ahí ni un dúplex", fue su primera reacción cuando tocó a su puerta, pero hubo apretón de manos. A cambio de que la ciudad pusiera 3 millones de dólares en el paseo a lo largo del Río Miami, Pérez construiría One Miami, un rascacielos en su desembocadura. "Mi teoría siempre ha sido que ninguno quiere ser el pionero pero en cuanto se tira uno, todos van detrás", opina. Luego llegarían otros 10.000 millones de dólares en inversión de infraestructuras.

El grano y la ostra

Al calor de los cambios aterrizó en 2002 Art Basel, la feria de arte moderno y contemporáneo original de Basilea. "Fue la bendición de las bendiciones, el grano que cayó en la ostra que hizo la primera perla y que nos dio



Vista de South Miami Avenue, en el barrio de Brickell. Abajo, Manny Díaz (izquierda) y Alan Ojeda (derecha)



"Cada vez menos empresas en EE UU se pueden permitir el lujo de que en su tarjeta no ponga Miami"

una cosa importantísima: personalidad. Norteamérica empezó a mirarnos. Finalmente éramos parte de América", dice Ojeda. Así despegó el siglo en Miami. Luego llegaron arquitectos como

Zaha Hadid, Elkus Manfredi, Richard Mayer y Herzog & De Meuron, y el desarrollo de los autóctonos como Arquitectonica, los museos y los auditoriums: Perez Art, Phillip & Patricia Frost, Adrienne Arsht Center...

Durante más de quince años, burbuja inmobiliaria de por medio, Miami ha seguido creciendo. Uno de los proyectos iniciados en 2006 es Miami Worldcenter. "Cuando viajas y ves los centros tan bellos para caminar en Nueva York, Londres, Madrid... Miami no tenía uno, así que compramos cien parcelas a cuarenta propietarios para crearlo", explica Nitin R. Motwani, gerente principal de Miami Worldcenter quien supervisó la fase de pre-desarrollo de este macro proyecto de 4.000 millones de dólares, de los cuales 1.200 millones están ya financiados y en construcción. Ocupa 27 acres (el equivalente a diez estadios de fútbol) y sacará al mer-

cado otros 27.870 m2 de suelo comercial, con oficinas, pisos, un hotel y un centro de convenciones. Hará de bisagra entre varios barrios. La lujosa Paramount Tower, parte del complejo y casi finalizada, tiene compradores de 52 países, incluyendo EE UU. España es uno, aunque no de los diez primeros, encabezados por Brasil y China.

"Cada vez menos empresas en EE UU se pueden permitir el lujo de que en su tarjeta no ponga Miami", dice Ojeda, cuyo grupo ha sido promotor de varios rascacielos en Brickell: JP Morgan Tower, Sabadell Financial Center, One Broadway o el reciente The Bond. "Aquí se trabaja mucho y la gente piensa más en sus obligaciones que en sus derechos. Si vienes con la mentalidad de empezar a plantar, esta es una gran ciudad, imparables y me remito a los últimos treinta años de su historia".

El sector opina



NITIN R. MOTWANI,
GERENTE PRINCIPAL DE
MIAMI WORLDCENTER

"En Miami y Nueva York se venden más pisos que en ninguna otra ciudad de los EE UU, porque son vías de acceso a otros mercados globales. El centro de Miami absorbe 2.000 unidades anuales. Esa ha sido la media en los últimos treinta años y creo que es sostenible porque en el ciclo que vivimos actualmente, el comprador procede de geografías muy diversas".

