

EXCELSIOR

EL PERIÓDICO DE LA VIDA NACIONAL

Vivienda

Lo que debe hacer para no perder su inversión

Por: Ruth Mata

19/01/2007

A partir de 2000 y hasta 2005, la ciudad de Miami, en Florida, fue uno de los destinos que observó gran interés en la compra de una segunda o tercera casa por parte de europeos y latinoamericanos, no sólo con una finalidad vacacional, sino porque resultaba un gran negocio.

Así, de acuerdo con cifras de la industria de la construcción en esa ciudad, se invirtieron alrededor de dos billones de dólares en propiedades en preconstrucción.

Ahora, el sector inmobiliario de Miami experimenta un desencanto considerable desde hace tres meses a la fecha, debido a una fuerte desaceleración en las ventas.

Esto es, durante el boom inmobiliario, cerca del 80 por ciento de las viviendas se vendieron entre 300 y 700 mil dólares, algunos inmuebles llegaban a costar hasta dos millones de dólares.

En ese periodo, el comprador tenía la opción de quedarse con la vivienda o venderla. En algunos casos se llegó a obtener una ganancia de hasta 100 o 200 por ciento, debido a los incrementos del inmueble por la demanda. Al tiempo de cierre, el comprador liquidaba y obtenía un gran beneficio económico.

"Lo que habrá este año y determinará la tendencia del mercado es cuánta gente compró que puede mantener las propiedades a largo plazo y cuánta gente simplemente necesita vender de inmediato o fueron especuladores del mercado. Lo anterior significa que entre 2007 y 2008 se definirá el mercado inmobiliario en Miami", indicó William Hardin, director de los programas de pregrado y postgrado de Bienes Raíces de Florida International University (FIU).

Qué hacer ante la incertidumbre

Del total de los inmuebles, más del 50 por ciento se encuentra en situación de incertidumbre; de acuerdo con Andrés Leiser, broker y presidente de Constec Realty Services, es un buen momento para rentarlos para maximizar la inversión.

En entrevista para Excelsior, explicó que en el mejor momento del boom inmobiliario llegó a existir una oferta de 30 mil unidades en fase de aprobación de proyecto o venta, sobre todo durante 2005.

En esta etapa, continuó, el crecimiento anual de los inmuebles fue de entre 20 y 30 por ciento, lo cual provocó especulación en el mercado, dando como resultado la duplicación de la ganancia.

Por ejemplo, para un departamento de 400 mil dólares, se ofrecía 20 por ciento de enganche y al cabo de dos años se podía vender hasta en 600 mil dólares.

"El mercado se saturó, no hay interés de los inversionistas y no se consiguen compradores de segunda o tercera vivienda", destacó.

Hay un desgaste del mercado

Andrés Leiser observó que los precios de los inmuebles detuvieron su crecimiento debido a la gran oferta de producto, y en condiciones normales no debería existir, a lo que se sumaron altos costos de construcción y de materiales, ocasionado por los desastres naturales.

Otro de los aspectos que tuvieron injerencia, agregó, fue el consumo de materiales de países asiáticos que han ejercido presión sobre los materiales de producción nacional.

"No hay crisis ni desaceleración, pero sí hay un desgaste del mercado, porque hay menos interesados y los precios deben bajar, sino no habrá ganancias e incluso habrá pérdidas", resaltó.

Respecto a los desarrolladores, Leiser especificó que sus ganancias se han visto erosionadas y están ofreciendo incentivos económicos a sus compradores para que puedan amueblar los departamentos, evitando reducir los precios, pero las condiciones dependen de cada desarrollador.

Este mercado de vivienda lo obtuvieron en un 50 por ciento inversionistas europeos, y el resto latinoamericanos, del cual entre diez y 15 por ciento pertenece a mexicanos.

El experto aseguró que disminuirá el ritmo de la construcción y el de la compra, pero "Miami no dejará de estar de moda", así, la recuperación en este sector, estimó, será de entre dos y tres años.

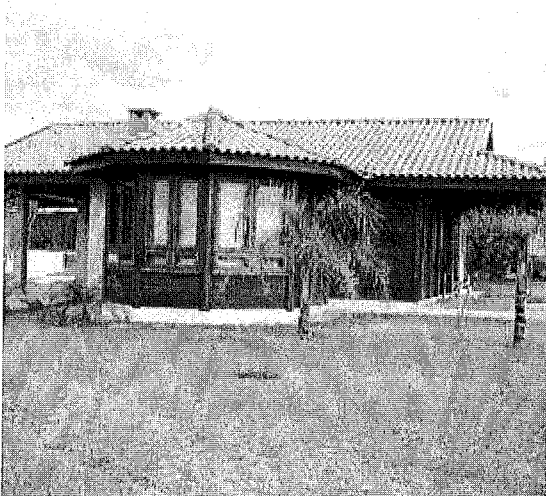


Foto: El comprador tenía la opción de quedarse con la casa o venderla; en algunos casos, la

ganancia era de 100 o 200 por ciento

NOTAS RELACIONADAS

▸ Para planear su hipoteca