

Elena Irazu

Especial para *TalCual*

Miami. En los últimos tres años miles de latinoamericanos, en su mayoría venezolanos, colombianos y mexicanos, invirtieron alrededor de dos billones de dólares en propiedades en preconstrucción en el sur de la Florida. Muchos de esos inversionistas están recibiendo esas propiedades ahora, en un mercado que se ha desacelerado en los últimos meses.

La entrega de las propiedades coincide, según los expertos, con un mercado donde no existen condiciones ideales ni para vender ni para comprar. Los que quieren comprar buscan gangas que aún no existen y los que quieren vender sueñan con hacerlo al mismo precio al que un día pudieron vender rápidamente.

William Hardin, director de los programas de pre-grado y post grado de Bienes Raíces de Florida Internacional University (FIU), considera que "lo que se va a ver este año y va a determinar la tendencia del mercado es cuánta de la gente que compró puede mantener las propiedades a largo plazo, y cuánta gente simplemente necesita vender inmediatamente o fueron especuladores del mercado". Esto significa, añadió, que entre 2007 y 2008 se definirá el mercado inmobiliario.

Los que quieren comprar buscan gangas que aún no existen y los que quieren vender sueñan con hacerlo al mismo precio al que un día pudieron vender rápidamente

tras el mercado se autorregula.

Leiser comenta que este es un buen momento para la renta y es una forma de maximizar los ingresos de la inversión.

Cada inversionista tiene una situación financiera diferente y su decisión final de mantener la propiedad o vender dependerá de las condiciones en las que compró, el tipo de propiedad que compró y el comportamiento en particular de ese edificio en el mercado, comentó Leiser.

"Lo más inteligente es tomar una decisión bien informada, saber cuántas unidades quedan por vender ese edificio, cuántas unidades se están revendiendo, qué tipo de inversionista compró. Todo esto nos va a dar una mejor idea de qué hacer con la propiedad", explicó Leiser. Agregó que para tomar cualquier decisión es necesario tomarse el tiempo extra y estudiar las condiciones de ese edificio en particular, reseñó el Servicio de Noticias del Sur de la Florida para América.

CARAS Y EXCLUSIVAS

Según Hardin, las propiedades más caras y exclusivas probablemente tendrán mejor salida porque, a su juicio, definitivamente hay un grupo de personas a las cuales no les importa el precio. Compran en

Propietarios sin mercado

Después del boom, el negocio inmobiliario se ha desacelerado en Miami. Los inversionistas, muchos de ellos venezolanos, están recibiendo sus propiedades en momentos en que no existen condiciones ideales ni para vender ni para comprar.

