

¿Migración Premium en Florida? Estado se consolida como refugio para inversionistas inmobiliarios latinos

Miami y sus ciudades vecinas lideran como los destinos más cotizados para invertir en real estate por parte de la clase acomodada latinoamericana. Una tendencia de años recientes que va en aumento -a pesar de la amenaza del cambio climático en el estado de Florida- debido al turbulento ambiente político y económico de distintas naciones del continente. ¿Qué buscan los nuevos actores del estado, y a qué costo?

🕒 Lunes, 13/12/2021

Gwendolyn Ledger

i Nueva York es la ciudad que nunca duerme, Miami bien podría ser la ciudad que jamás deja de crecer. Tanto vertical como horizontalmente, el paradisiaco destino bilingüe de aguas azuladas y arenas blancas ha estado recibiendo casi 1.000 nuevos residentes diarios desde 2020, de acuerdo con datos de las firmas de corretaje locales, como ISG Realty e ISG World.

Y ese atractivo irresistible se ha contagiado a muchas ciudades y condados aledaños. Pero no solo se trata del clima o las bellas playas para vacacionar.

“Queríamos una casa espaciosa, un jardín, áreas verdes. Y en vez de un departamentito en Key Biscaine, o el mismo Miami, nos fuimos a Weston -una ciudad ubicada en el condado de Broward al noreste de esta ciudad- donde los colegios están rankeados dentro de los mejores de Estados Unidos [...]. La infraestructura es de primera clase, es una ciudad construida para familias, la seguridad es impresionante: puedo caminar tranquilamente sin temor a ser asaltado, los niños pueden jugar a salvo en las calles, es una calidad de vida superior”, confiesa emocionado **Geraldo, un ejecutivo financiero peruano** que vive hace casi un año en la zona y que prefiere solamente dar su nombre de pila.

Esa calidad de vida, sumada a los bajos impuestos estatales, son dos de varios factores que están atrayendo desde la pandemia, especialmente, a más personas a vivir, pero sobre todo a invertir en esta urbe y sus conurbaciones: Fort Lauderdale, Key Biscayne, Little Haiti, Overtown, Homestead, Kendall, Coral Gables y Hialeah. Además de ciudades no tan próximas, como Orlando, Jacksonville o Tampa.

Según la Asociación de Agentes Inmobiliarios de Miami las ventas totales de viviendas en el condado de Miami-Dade aumentaron un 20,2% interanual en septiembre de 2021, pasando de 2.521 ventas a 3.031, mientras que las transacciones de casas unifamiliares en Miami disminuyeron un 3,6%, de 1.288 a 1.241, pero esto fue debido a la falta de inventario. En tanto que las ventas de condominios existentes en Miami aumentaron un 45,2%, de 1.233 a 1.790.

En ese escenario, y de acuerdo con los datos de la revista de noviembre de World Property Journal, que agrupa a la Asociación Nacional de Corredores (NAR, por sus siglas en inglés), las ventas internacionales en lo que se conoce como el Gran Miami – que incluye a los condados de Miami-Dade, Broward y Palm Beach- ya suman US\$ 5.100 millones, a pesar de la pandemia.

“Cerca de Orlando, Tampa, hacia Keywest, puedes encontrar [viviendas] desde los US\$ 900.000, pero para la gran mayoría de los clientes o el tipo de cartera que nosotros manejamos, las propiedades van alrededor de los US\$ 500.000”, dice **Verónica Cortés, Broker & Founder de The Key Properties**, una firma de corretaje con operaciones en todo el estado de Florida para el mercado chileno. “Tanto en South Beach como en Brickell, que es el centro financiero de Miami, puedes conseguir propiedades desde los US\$ 250.000, pero el ticket promedio en un edificio de lujo, como Baccarat, puede llegar hasta los US\$ 2.500.000” agrega.

En el ranking elaborado por la NAR en noviembre, el sur de Florida resultó ser el destino predilecto de argentinos (13%), colombianos (12%), venezolanos (10%) y mexicanos (7%). En el quinto lugar empatan Brasil y Chile, con 6% cada uno, y luego vienen Perú (5%) y Ecuador (4%).

En cambio, Colombia es el país que más compra en el condado de Miami Dade, seguido de Argentina, Venezuela y México. Mientras que Argentina nuevamente lidera las adquisiciones en Broward County, seguido de cerca por Colombia, Perú, Venezuela y Chile.

Por otra parte, Argentina, Brasil, Colombia son los que más compraron en 2021 en el condado de Palm Beach, luego aparecen Chile y Perú.

REFUGIO SEGURO

Esos datos convierten a la mega región de Miami en el principal destino de compra de clientes internacionales, de acuerdo con la NAR. Una posición que la urbe ha ostentado por 13 años ya.

Y es que este furor no es algo tan nuevo, de acuerdo con **Alex Horenstein, profesor asociado del departamento de economía del Miami Herbert Business School de la Universidad de Miami.**

Esto se explicaría, nuevamente, por la ecuación de clima, habitabilidad y precios convenientes, según Horenstein.

Pero el académico asegura, además, que la demanda por propiedades de parte de latinos ha sido históricamente alta.

"Miami siempre es atractivo para Latinoamérica. Por un lado, es aspiracional y, por otro, es la puerta a un mercado estable como es Estados Unidos. [Con] todos los vaivenes que hay a veces en nuestros países a niveles políticos y problemas de monedas, es una manera de asegurar ahorros. Y tener bienes en una moneda estable, es comprando una propiedad o, digamos, canalizando capital hacia los Estados Unidos", recalca el académico. "Además, es más fácil hacer negocios, por múltiples motivos: el idioma podría ser uno, la idiosincrasia, pero también es muy fácil viajar a Miami desde Latinoamérica", recuerda

En general, los latinoamericanos que compran propiedades en Miami y sus cercanías lo hacen con tres objetivos: vivir, rentar y un *mix* de ambos.

Para todos ellos, los corredores de propiedades locales e internacionales tienen ofertas.

“Tenemos dos nichos de inversión”, dice *César Altamirano, cofundador de la firma chilena Invierta en USA*. “Uno son propiedades de renta larga, que son casas o departamentos en donde vive un residente americano al menos por un año. Y tenemos también las vacational homes, que son propiedades cercanas a los parques Disney o en Miami mismo. En ambos tenemos proyectos que se rentan por Airbnb y el propietario cuando viaja usa su prioridad, se sale y sigue rentando”, detalla.

En concordancia con Horenstein, el atractivo que esgrime Altamirano es la capitalización en dólares.

“Durante 2021 ya hemos enviado aproximadamente US\$ 40 millones en inversiones de clientes chilenos que se están llevando su capital a Estados Unidos, y eso responde a la inflación, inseguridad política y económica que hay localmente” enfatiza.

Su firma funciona desde hace cuatro años, aunque no exclusivamente en el estado de Florida. Además, promueve mediante webinars un abanico amplio de posibilidades de inversión, incluidos proyectos que califiquen para que el inversionista pueda obtener una visa EB-5, la ansiada Green Card.

Verónica Cortés, de Key Properties, en tanto, ratifica además que se trata de inversiones que no puede soportar cualquier bolsillo, debido a los altos montos que se deben desembolsar y las exigencias que pide el gobierno y los bancos estadounidenses.

“En Estados Unidos no es como que tú llames a alguien y vayas a ver propiedades, excepto si es una *open house*. Pero si quieres comprar alguna propiedad en general todas te van a exigir ciertos requisitos: tienes que contar con un crédito pre aprobado recién para que un *broker* allá te haga una ruta”, dice la agente inmobiliaria.

Por otra parte, las restricciones a extranjeros en la entrega de créditos son altas.

“Para que te den un crédito como extranjero debes tener al menos un 40% del valor de la propiedad, además de haber demostrado todos los ingresos. Demostrar, por ejemplo, que tienes un negocio o que tienes una renta muy alta. Tu empresa debe tener al menos una antigüedad de dos años, deberás mostrar sus estados financieros, además, una carta certificada de tu contador que certifique los estados financieros de tu empresa. Y también muchas veces te van a exigir al menos tener una propiedad en tu país de origen, independiente de que compres al contado. Y si aspiras a una visa como inversionista con una empresa, tienes que invertir al menos entre US\$ 100.000 o US\$ 120.000 aparte de la inversión que vas a hacer para poder comprar una propiedad”, enumera la profesional.

Es el precio de la estabilidad, considera Cortés.

PROBLEMAS EN EL PARAÍSO

Pero este *boom* y lujo de Miami no tiene a todos contentos. Por ejemplo, los locales ya lo resienten.

“Cerca del 30% de la población tiene dificultades para pagar su alquiler, así que desafortunadamente esta ciudad de muchas maneras está estructurada para la gente de clase alta. Es muy difícil. Todos mis amigos están buscando casas y es casi imposible alquilar o comprar. Si, por ejemplo encuentran una casa que les gusta, pasa que alguien de Ecuador, de Bolivia, de Perú, de Brasil, lo compra o alquila en efectivo en el doble del valor por el que se puso en el mercado”, dice **Andrew Otazo, un activista político y medio ambiental de Miami**, hijo de refugiados cubanos.

Otazo es un profesional del sector de las comunicaciones, con amigos abogados o médicos, que ven sus oportunidades jibarizadas por esta migración premium.

“Es una locura, porque en este momento los precios de las propiedades siguen subiendo y, además, está el peligro del cambio climático: solo hace dos semanas mi barrio, Key Biscayne, estaba inundado”, exclama.

Para **David L. Kelly, profesor del departamento de Economía y director académico del Master en Negocios Sustentables de la Universidad de Miami**, el peligro climático es real y la lista de efectos es larga: aumento de las inundaciones, especialmente por las denominadas mareas reales, o marejadas, el ya citado aumento del nivel del mar, especialmente a través de la piedra caliza porosa, daño a los suministros de agua dulce y los sistemas sépticos, mayor vulnerabilidad a ciertos patógenos, como el virus Zika, mortalidad relacionada con el calor, daños a los arrecifes de coral, proliferación de algas y pérdidas relacionadas con el descenso del turismo.

“Los niveles del mar están subiendo. El problema es que eso vuelve a la costa más vulnerable ante marejadas e inundaciones, aunque la costa no desaparezca”, explica.

A pesar de todo, Kelly considera que el crecimiento de las ciudades puede ser sustentable.

“Con la resiliencia adecuada y medidas de adaptación, algo que la ciudad ya está haciendo, podemos proteger nuestras cosas y aun así crecer. Esto implica elevar caminos, instalar estaciones de drenaje y bombeo, diques y un largo etcétera. Pero esto será caro”, advierte.

También afectará al suministro de agua dulce de las ciudades.

“Los sistemas de agua potable necesitan ser protegidos de la intrusión salina (la mezcla de agua dulce y agua de mar) y esto es complejo además de caro. Pueden ocurrir faltas de suministro ocasionales [...]. Pero Miami tiene un clima tropical con abundancia de agua en general. Y siempre se puede recurrir a la desalación de agua de mar. A un costo, por supuesto”, destaca el académico.

Ese costo ambiental también tiene un impacto en la vulnerabilidad de los habitantes de Miami.

“Lo que está ocurriendo ahora es que los barrios que están más elevados, por ejemplo Little Haiti, o Overtown son barrios que tradicionalmente eran negros o latinos; históricamente las casas de mayor valor eran la propiedades costeras, y lo que está pasando ahora es que están desarrollando proyectos inmobiliarios en estos barrios más pobres, así que muchas de esas personas han tenido que mudarse, porque simplemente no pueden pagar las rentas que están subiendo”, señala Andrew Otazo.



De izq. a der.: César Altamirano, cofundador de la firma chilena Invierta en USA; Verónica Cortes, fundadora de The Key Properties; Alex Horenstein, profesor asociado del departamento de economía de la Universidad de Miami; Andrew Otazo, activista político y medio ambiental de Miami.

EL WALL STREET DEL SUR

A pesar de todas estas sombras, el futuro de Florida y Miami se ve auspicioso, especialmente para quienes pueden costear un alto nivel de bienestar.

Uno de los mayores incentivos son los bajos impuestos, destaca el profesor Horenstein.

“El beneficio es muy claro, para Miami y para Florida, la mayor recaudación proviene del impuesto al real estate, justamente, porque no tiene impuestos al ingreso, entonces para las arcas del Estado, lo más beneficioso que puede pasar es el aumento del precio de los bienes raíces, porque de ahí es donde vienen los principales impuestos”, señala.

Debido a ello, por ahora todo es miel sobre hojuelas para *brokers* y desarrolladores locales.

“Miami se ha convertido en un lugar multicultural con fantásticos museos, centros de artes escénicas, grandes escuelas, un centro bancario mundial y, más recientemente, una nueva escena de criptografía y tecnología en auge [...]. Muchas empresas se han trasladado aquí y han invertido cientos de millones de dólares en la escena de la tecnología y las criptomonedas en Miami, que no veo que vaya a disminuir pronto”, comenta a AméricaEconomía **Tony Rodríguez Tellaheche Jr., cofundador y presidente de Prestige Realty Group**, una firma boutique con sede en el sur de Miami que se centra en la venta de casas de lujo y condominios de gran altura.

Con una demanda más alta que la oferta, lo que ha llevado a su firma a buscar más allá de solo la ciudad de Miami, y destaca como ejemplo de barrio emergente a Pinecrest, una zona que tiene lotes de más de un acre de superficie.

“Realmente no veo que las cosas se estanquen, porque es una cuestión de oferta y demanda que ha hecho subir los precios. La demanda sigue siendo muy alta y tenemos un inventario bajo. [Además] la mayoría de los compradores están dando depósitos del 20% o más y muchos de mis clientes están pagando todo en efectivo”, comenta.

Con esos precios y condiciones, los desarrolladores apuestan a que la expansión urbana continúe por un buen tiempo.

“Estamos rodeados por el océano o por los Everglades, pero todavía tenemos muchos terrenos en el oeste que tienen que ser recalificados para un mayor desarrollo: en el este hay algunas propiedades de relleno que están siendo y serán desarrolladas en todo momento para diferentes tipos de productos, como condominios multifamiliares y unifamiliares. En el oeste, a medida que cambiamos la zonificación, hay espacio para el desarrollo horizontal, pero el centro y la zona este tendrán que crecer verticalmente”, confirma **Masoud Shojaee, director general y presidente del consejo de administración del Grupo Shoma**, una empresa de desarrollo inmobiliario especializada en proyectos residenciales y comerciales.

Una de las convencidas de este atractivo permanente de Miami es la **colombiana María Paula Jiménez**, de solo 27 años, quien recientemente compró un apartamento de dos habitaciones y 2 baños en lo que será una de las residencias más sofisticadas de la ciudad, el E11 Even Residences Beyond.

El precio de la propiedad fue de US\$ 1,13 millones.

“Vi una buena oportunidad para invertir en el centro de Miami, debido a todo el movimiento hacia el sur de la Florida, estoy segura de que esto es una oportunidad que tendrá un gran valor en el futuro, sobre todo en el mercado de hoteles y condominios”, explica María Paula a AméricaEconomía.

Desarrollado por PMG y E11EVEN Partners, el edificio de 65 plantas será un refugio al estilo de Las Vegas con servicios similares a los de un complejo turístico, donde destacan amenidades como un lujoso centro de bienestar del famoso orador motivacional Deepak Chopra, un club de 6.000 metros cuadrados con piscinas y escenarios de entretenimiento, un salón de comidas gourmet de cinco estrellas asociado a un hotel de lujo y una playa privada.

Pero este crecimiento inmobiliario no solo alcanza al sector habitacional. También es atractivo para empresas financieras, tecnológicas y de servicios profesionales, destacan desde **la Autoridad de Desarrollo del Centro de Miami** (Miami DDA, en inglés).

La ciudad es actualmente el segundo centro bancario extranjero más grande de Estados Unidos, y ha sido calificada como el 'Wall Street del Sur' por su alcance empresarial y comercial en América del Sur y Central, el Caribe y más allá.

“La llegada de nuevas firmas, y el personal que traen consigo, está creando una demanda sin precedentes de viviendas y espacios comerciales de oficina. Los alquileres medios de las oficinas están en su nivel más alto y los nuevos inquilinos del mercado están buscando activamente alquilar más de un millón de pies cuadrados de espacio de oficinas”, comenta **Alicia Cervera, miembro de la Junta de la Autoridad de Desarrollo de Miami DDA y socia gerente de Cervera Real Estate.**

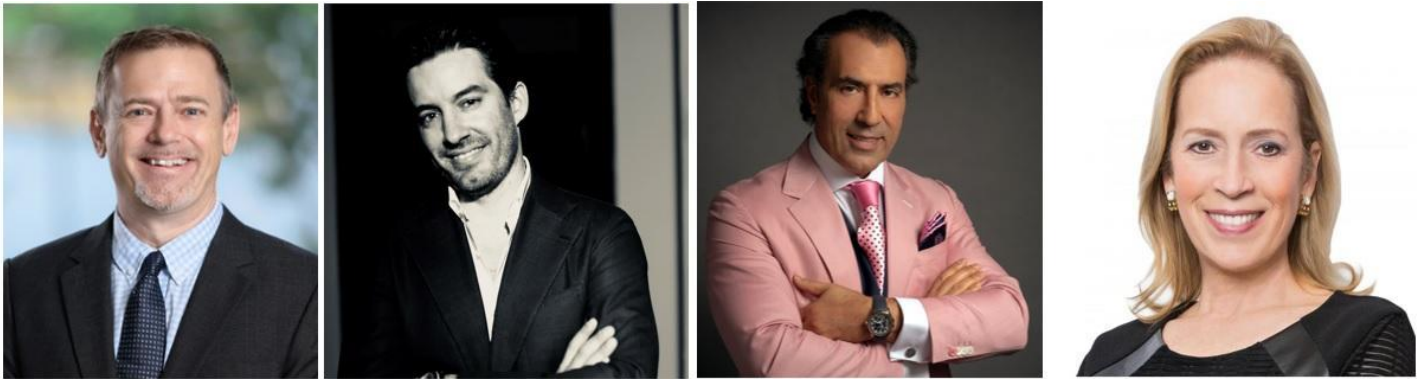
Las tasas de ocupación de apartamentos en el centro de Miami están en el rango del 95% y los precios promedio de los condominios han aumentado dramáticamente desde 2020, según un nuevo informe del mercado residencial de la DDA de Miami.

“A medida que nuestro mercado inmobiliario se diversifica y los promotores asumen menos riesgos, Miami se vuelve menos vulnerable. Otra dinámica que protege el mercado es que hay menos terrenos disponibles para el desarrollo, lo que está ayudando a controlar la cantidad de nuevo inventario que se puede desarrollar”, explica Cervera.

De esa forma, a medida que los condominios existentes se compran y los propietarios se instalan en sus unidades hay menos condominios disponibles para alquilar.

Esto hace que los inquilinos se dirijan a los edificios de apartamentos convencionales, lo que ayuda a explicar la alta tasa de ocupación.

“A medida que nuestras torres residenciales y comerciales se hacen más altas, los plazos de construcción para completar estos proyectos se alargan. Hoy en día, las torres ultra altas tardan cinco o más años en construirse. Esto ayuda a mantener el ritmo del mercado y evita que se entregue demasiado producto de una sola vez”, sopesa la directiva del Miami DDA.



De izq. a der.: David L. Kelly, profesor del departamento de Economía y director académico del Master en Negocios Sustentables de la U. de Miami; Tony Rodríguez Tellaheche Jr., de Prestige Realty Group; Masoud Shojaee, director general del Grupo Shoma; Alicia Cervera, directiva de Miami DDA

¿PODRÍA SER UNA BURBUJA?

Las turbulencias políticas y económicas latinoamericanas han sido históricamente las que empujan la inversión hacia Estados Unidos y en particular a Florida.

¿Podría ser este frenesí de compras, exacerbado por la inestabilidad de naciones como Argentina, Chile o Perú, al que se suma la migración interna, la antesala de una nueva burbuja inmobiliaria en el estado de Florida?

La *broker* chilena Verónica Cortés lo descarta.

“La burbuja inmobiliaria [de 2008] se generó justamente porque la gente no necesitaba tener ni siquiera un pie para la compra, y había gente que tenía cinco hipotecas sin haber demostrado ingresos”, recuerda Verónica.

Al revés, Cortés enfatiza las ganancias.

“Actualmente las tasas son súper similares, en Estados Unidos como en Chile [...], pero si hablamos de rentabilidad, el promedio que te genera una propiedad comprada en el Estado de Florida está alrededor del 10%, dependiendo de la zona y del valor, pero puedes lograr hasta un 12%. Y es una inversión en dólares, obviamente, que también es una moneda súper bien evaluada y en un país estable, que es lo más importante”, recalca la corredora.

Pero el profesor Horenstein no está tan de acuerdo y pone una cuota de cautela dentro del entusiasmo que genera el negocio.

“No se puede asegurar rentabilidad en activos de riesgo. El real estate es un activo de riesgo. Si bien tiene ciclos más largos que el de los activos bursátiles, sigue siendo riesgoso (...) A veces es muy riesgoso como en el caso de las hipotecas *subprime* en el 2008 (...) Solamente el gobierno de Estados Unidos puede asegurar la rentabilidad en dólares, y es porque imprime sus dólares (...). Una inversión asegurada en dólares con mayor rentabilidad que un bono del gobierno de Estados Unidos, en mi opinión, es un *red flag* como dicen acá”.

Con o sin bandera roja, lo cierto es que las propiedades para invertir o vivir en Florida son caras, se transan velozmente y existen clientes dispuestos a asumir todos los riesgos o problemas asociados a esa carestía, debido al atractivo de la zona.

“Nos costó mucho encontrar casa y es porque el mercado está muy caliente. Hay mucha demanda y muy poca oferta. Tengo conocidos peruanos que han hecho una oferta por su residencia actual sin conocerla. En nuestro caso pudimos ver cuatro casas y la que tenemos ahora era la que mínimamente cumplía con lo que estábamos buscando. El mercado está muy duro”, recuerda Geraldo, el ejecutivo peruano que vive actualmente el sueño americano en Weston gracias a los nuevos movimientos de su firma.

“Fue difícil, tuvimos que arrendar pagando el año por adelantado, y ha salido bastante caro. De todos modos, consideraría quedarme permanentemente, porque la calidad de vida es impresionante y la educación es de primera”, concluye.