

Real estate en problemas



Burbuja inmobiliaria en Miami: para absorber la oferta se necesitan 58 años

Hay 11.000 unidades en construcción en condominios en 37 torres que se terminarán en los próximos 30 meses. Si solo 30% se ponen a la venta, sumadas a las 646 que aun están ofrecidas pero sin ser vendidas, el stock sería de 3946 unidades. Si el ritmo de venta actual se mantiene, se necesitarán 58 años para absorber toda la oferta inmobiliaria

MARIANO GORODISCH
mgorodisch@cronista.com

Las ferias de real estate contaron con gran presencia de desarrolladores promoviendo proyectos de condominios en Miami en la zona de Brickell o en lugares frente a la playa. "El mercado de condominios de lujo en pre-construcción en Miami se está transformando en una enorme burbuja: los datos muestran una situación muy compleja que empeorará en los próximos años", alerta Mariano Capellino, CEO de INMSA.

Entre 2012 y 2015 se construyeron 3200 unidades distribuidas en 15 torres que ya fueron entregadas: 680 unidades se pusieron a la venta y durante los primeros seis meses sólo se vendieron 34. "Si proyectamos que el volumen de ventas se mantenga así se venderán 68 este año. A este ritmo y de no ingresar nuevas unidades a la venta, llevaría 10 años vender las que actualmente están en stock", advierte Capellino.

El problema es que hay 11.000 unidades en construcción en condominios similares distribuidos en 37 torres que se terminarán en los próximos 30 meses. Si solo 30% de esas unidades se ponen a la venta, sumadas a las 646 que aún están

ofrecidas pero sin ser vendidas, el stock sería de 3946 unidades.

Si el ritmo de venta actual se mantiene, se necesitarán 58 años para absorber toda la oferta. Ante este escenario ya hay compradores de pre-construcción que están dispuestos a asumir las pérdidas para salir de sus unidades a un menor valor. Pero, aún así, hay muy poco interés en el mercado de adquirir esos condominios y la demanda se está desacelerando por las unidades adicionales que llegarán.

Como es imposible pensar

La fuerte baja se producirá a fines de 2018, cuando el nivel de inventario llegue a los máximos

que se demore 58 años en liquidar el sobrestock de inmuebles, en el corto plazo se seguirá produciendo una baja en el precio. Capellino estima que la fuerte baja se producirá a fines de 2018, cuando el nivel de inventario llegue a los máximos por el ingreso de la masa de inmuebles que están en construcción.

Luego de la fuerte baja de precios, comenzará a absorberse el stock de propiedades y se acelerarán las ventas. Pero el precio a vender deberá ser mucho menor al pagado, tal como sucedió en el período 2009-2012. De esta forma, aquellos compradores que pagaron más de u\$s 5000 en el período que va de 2013 a 2016 en el área de Brickell - Downtown y quieran vender sus unidades cuando la reciban en 2018 o 2019, sufrirán una pérdida que podría superar el 50%.

Pero hay que tener en cuenta que durante 2004 y 2005 a muchos inversores le vendieron la idea que el mejor negocio era comprar en la mejor ubicación, Brickell, y pagaron en pre-construcción cerca de u\$s 5000 el metro cuadrado. En 2008, al recibir sus inmuebles terminados y ver el desplome en los precios de ese momento a la mitad, muchos no supieron qué hacer y prefirieron no apurarse. Pero en 2014, luego de 10 años de la compra y cuando el mercado estaba en su mejor momento al no haber inventario nuevo, con presión al alza en precio, los valores promedios sólo habían alcanzado u\$s 4500 el metro, es decir menos de lo que lo compraron.

Esto generó una disyuntiva. De venderse en ese momento, hubiese perdido mucho dinero. Por eso, una buena cantidad de inversores prefirieron mantener sus activos dado que en ese momento en pre-construcción se estaba vendiendo cerca de u\$s 6000 el metro. Ahora deberán esperar hasta 2024 para ver los máximos nuevamente. Y si consideramos la inflación de los Estados Unidos del 3% anual promedio, aún logrando vender al mismo precio que lo compraron, habrán perdido cerca del 50% de su capital por la inciden-

Ya hay compradores de pre-construcción que están dispuestos a asumir las pérdidas para salir

cia inflacionaria. "Gran parte de quienes siempre invirtieron en inmuebles aprendieron después de mucho equivocarse que en este tipo de inversiones sólo se gana dinero aprovechando los ciclos del mercado y haciendo diferencia entre compra y venta en el menor tiempo posible", señala Mariano Sardáns, CEO de FDI.