

NEGOCIOS INVERSIONES EN EE.UU.

# Los latinos copan el mercado de Miami

En el sur de la Florida, casi el 60% de las compras de bienes raíces provienen de Latinoamérica.

Miami es un destino atractivo para los compradores extranjeros que hoy representan el 65% de las compras de bienes raíces. “Los compradores latinoamericanos están conectados cultural, financiera y espiritualmente con la ciudad de Miami”, dice el CEO de KAR Properties, Shahab Karmely.

Los latinoamericanos son una parte importante de los inversores de Florida. Según el informe de la Asociación de Realtors de Miami publicado en abril, los brasileños representaron el 17% de los compradores, seguidos por los venezolanos con el 13%, los argentinos con el 10% y los colombianos con el 9%.

Los expertos señalan que hay compradores brasileños interesados que están cerrando contratos entre \$1 millón y \$5 millones de dólares. Además, aseguran que después de las elecciones, los argentinos regresarán a Miami. “Las colombianas son inversiones más estables y permanentes, aunque no en el mismo volumen que en 2002-2007, donde fue sin duda el mercado más grande en conjunto con el venezolano”, explica el informe publicado en abril.

“Hoy vemos que los compradores venezolanos (los más importantes hace años) son reemplazados por los de Brasil, Argentina, México y Colombia”, dice Kenneth Baboun, socio gerente de BGI Capital. “Los compradores latinoamericanos buscan mover sus activos a un mercado seguro y los problemas económicos y políticos en los respectivos países los empuja a invertir en los Estados Unidos”.

Según estas fuentes, los mexicanos están cada vez más interesados en comprar propiedades en Miami, de-



**Tierra prometida.** Las inversiones de Brasil son el 17%, las venezolanas el 13%, las argentinas el 10% y las colombianas el 9%.

bido al cambio de gobierno hacia un populismo de izquierda. “Brasil y México son los mercados más poderosos de América Latina, y creemos que en los próximos años continuarán consolidándose como los mercados más importantes para bienes raíces en Miami”, dice Baboun.

Uno de los proyectos refleja esta tendencia reciente es YOTELPAD Miami, un desarrollo hotelero y residencial de uso mixto que se realizará en Downtown Miami. OneWorld Properties, el equipo exclusivo de ventas del desarrollo lanzó las ventas del proyecto en junio de 2018 y se ha convertido en uno de los proyectos en venderse más rápi-

do en el estado, con un 80% de ventas en menos de 9 meses, y los mexicanos son su principal comprador con un 28%.

“Las atractivas opciones de alquiler a corto plazo de YOTELPAD Miami, sin ninguna restricción, y su programa de arrendamiento retroactivo, ofrecen la oportunidad de obtener un retorno de su inversión”, afirma Peggy Fucci, CEO de OneWorld Properties. “Al ofrecer unidades de tamaño eficiente, el producto minimalista es cada vez más popular entre los compradores que buscan precios asequibles y los compradores latinoamericanos que enfrentan la crisis económica de su país”.

Smart Brickell, desarrollado por Habitat Group, es otro conjunto de uso mixto que también ha tenido ventas muy rápidas. El proyecto inteligente de tres torres, que se finalizará en el 2021, integrará el uso inteligente, el diseño y la tecnología inteligentes en cada una de sus torres. El desarrollador ha visto que las restricciones de alquiler en la mayoría de los condominios son limitantes para muchos compradores que desean tener más opciones.

En Smart Brickell, los propietarios podrán alquilar sus condominios hasta 24 veces al año, utilizando aplicaciones y programas populares para compartir el hogar como Airbnb

o participando en un programa de arrendamiento anual fijo. “Smart Brickell comienza a un precio mucho más bajo que la mayoría de los proyectos de lujo en Miami y permite a los compradores alquilar sus unidades hasta 24 veces al año, al tiempo que proporciona el valor agregado de servicios de alta gama y opciones saludables y sostenibles”, dice Santiago Vanegas, CEO del Habitat Group. “Smart Brickell está marcando el tono para el tipo de desarrollos que Miami necesita. Los compradores buscan flexibilidad y facilidad de uso desde sus propiedades, y Smart Brickell ofrece precisamente eso”. ■

# LEPORE

BAJATE LA APP  
CON MÁS DE 2.500  
PROPIEDADES



## DOBLAS Y DIRECTORIO

“PALMERA CABALLITO”

1-1½-2 y 3 AMBIENTES



SUM. Piscina in/out. Cancha de fútbol. Piscina niños. Juegos. Parrilla. Microcine. GYM. Spa. Sala reuniones. Cocheras. Seguridad 24 hs. Grupo electrógeno.

Coordinar visita Sáb. de 10 a 13 hs.

ENTREGA JUNIO 2019

FICHA 125



24!  
PISOS



4905-5500



WhatsApp  
11-2249-3859

Atención en oficina Lunes a Viernes de 10 a 19 hs. Sábados de 10 a 18 hs.  
Av. Juan B. Alberdi 705 CABA - caballito@lepore.com.ar