

LA NACION

Dónde invertir en los Estados Unidos

27 de octubre de 18



Superada la quiebra, Detroit es la ciudad que ofrece las opciones más competitivas, mientras que Nueva York y Miami son los destinos preferidos por los inversores argentinos que miran al país del Norte Fuente: Archivo - Crédito: Shutterstock

En los últimos meses notamos que ha cambiado la necesidad de los argentinos por resguardar su dinero. Hoy quienes estaban indecisos sobre invertir en el mercado inmobiliario de los Estados Unidos ya no lo dudan. Todo lo contrario, nos apuran para concretar la transacción", asegura un agente con amplia experiencia en el mercado norteamericano. Detroit, Manhattan y Miami son los destinos donde los inversionistas han puesto el foco.

Quienes conocen de cerca el movimiento inmobiliario norteamericano no dudan en aconsejar comprar en Detroit. "Esta ciudad, que llegó al punto de quebrar, empezó a resurgir en 2013 cuando un grupo de empresarios que, liderados por Dan Gilbert decidieron reconvertir la tendencia y darle a la metrópolis una nueva vida. Hoy las grandes marcas se están estableciendo allí, desde Nike hasta Starbucks", describe Marcelo Schamy, argentino radicado en los Estados

Unidos hace más de tres décadas y CEO de IDG Home Detroit, una empresa de inversiones inmobiliarias que cuenta con más de 700 casas vendidas y está incursionando en la compra de edificios de oficinas completos, que ya se encuentran funcionando y con una empresa inquilina con contrato vigente.

Actualmente la ciudad tiene precios por debajo del promedio del país del Norte, por eso, según Schamy, "las propiedades se revalorizarán en los próximos años -lo están haciendo a un ritmo del 15 por ciento anual-, porque el mercado allá es predecible y siempre vuelve a ese valor promedio. Actualmente el metro cuadrado refaccionado está US\$630, cuando en el resto del país ronda los US\$1500". Este agente recomienda adquirir una vivienda unifamiliar, "pues son más fáciles de alquilar y tienen menos gastos fijos. El retorno por la renta es de un 12 por ciento, aunque de esto hay que descontar imponderables como roturas o meses con la casa vacía", aclara el empresario.

Por el precio ventajoso que tiene Detroit, "los argentinos compran casas de US\$50.000 y, dependiendo de cada tipo de inversor, adquieren de una a cinco propiedades. Existen algunos que quieren obtener la visa de inversionista, y para eso deben comprar seis o más", explica Jorge Kupferman, broker de Miami Life Realty.



En Detroit, en cuanto a las zonas, "el Este tiene la mejor ubicación geográfica con los barrios de Morningside, East English Village y Harper Wood", describe Eduardo Pérez-Orive, CEO de Properties in Detroit. Para quienes desean conocer la ciudad, la firma organiza tours que salen desde Miami y durante la jornada visitan Grosse Pointe, el barrio residencial donde viven los descendientes de Henry Ford, Dodge, Firestone y otras familias ligadas al desarrollo industrial de los Estados Unidos. Otros lugares interesantes para invertir son el "midtown, el corredor de la avenida Cass, Woodbridge y New Center. Su valor radica en su demografía, en la cercanía con la Universidad de Wayne, los centros médicos y el downtown", suma Ariel Arrocha, director para la Argentina de Negocios Usa Law Firm.

"Existen tres razones para invertir en Detroit: el crecimiento de la población y del empleo y la asequibilidad de las inversiones", sintetiza Schamy de IDG.

Miami, un clásico

La Florida es uno de los destinos elegidos por excelencia, ya que los argentinos conocen mucho la zona y se sienten cómodos.

Acá, los espacios más buscados son los cercanos a las playas: Fort Lauderdale (Broward), South Beach y Key Biscayne (Miami-Dade). A éstos se suman Brickell, donde se ha construido mucho en los últimos años, Wynwood y Midtown, entre otros.

"Cuando hablamos de Miami y sus alrededores, la oferta es muy variada, y para todos los gustos. La principal división en producto que se analiza es la tipología del mismo: residencial o comercial -los condo hoteles-. Quien decide comprar viviendas tiende a rentarlas. Si analizamos el condado de Miami-Dade y Broward, podemos encontrar una franja enorme de precios para este tipo de productos, que comienzan en los U\$100.000 hasta algunos millones de dólares,

aunque la franja más importante, a nivel volumen de unidades, está por debajo de los U\$700.000", afirma Pablo Hoberman, fundador y CEO de Urbis Real Estate.

Mariano Capellino, CEO de INMSA, marca que "el volumen de transacciones se ha reducido en estos últimos años y el inventario ha crecido significativamente por el ingreso de unidades nuevas que se han terminado de construir. Esto ha hecho que los valores se hayan estado corrigiendo hacia abajo desde 2015, en promedio 10 por ciento anual. Esta situación se ha producido principalmente en el área de Brickell, Downtown y, en menor medida, en zona de playa en donde los valores han caído en promedio 5 por ciento anual en los últimos 3 años".

En contraposición, Vanessa Grout, presidente de CMC Real Estate en Miami, resalta que las ventas aumentaron en la zona desde julio. "De acuerdo a la Asociación de Agentes de Bienes Raíces del Condado Miami Dade, las ventas de inmuebles por encima de un millón de dólares subieron 21,5 por ciento en junio. Nosotros, en Brickell Flatiron hemos visto, por ejemplo, un ascenso importante en las ventas de penthouses después del Mundial de fútbol".

De hecho, los argentinos se consolidan como los principales compradores de inmuebles en el sur de la Florida. Una de las principales características de Miami Dade es su gran variedad de productos inmobiliarios desde rascacielos futuristas, torres de oficinas, hoteles y centros comerciales de lujo. Según el último informe reportado en 2018 por la Asociación de Agentes de Bienes Raíces de Miami, los compradores extranjeros adquirieron 15.400 propiedades en el sur de la Florida por valor de US\$7,2 mil millones en el último año, donde los argentinos ocuparon el primer puesto del total de estas transacciones (15% de las compras internacionales) por un monto de US\$1,08 mil millones, seguidos por los venezolanos con el 11 por ciento. El precio promedio de compra de los argentinos fue de US\$400.000, aproximadamente. En la oferta se consolidan los proyectos que le permiten al comprador invertir tanto en el sector comercial como en el residencial, con el objetivo principal de obtener rentas en dólares.

"Los argentinos son cada vez más exigentes en sus búsquedas tanto en proyectos comerciales como residenciales", analiza Fernando de Núñez y Lugones, vicepresidente ejecutivo de One Sotheby's International Realty. Uno de los proyectos mixtos que se está comercializando es la Okan Tower de 70 pisos -será la más alta de la Florida- "Hay estudios desde el piso 36 a US\$300.000", afirma Bekir Okan, presidente del Okan Group.

El área de Brickell fue una de las que más presencia tuvo en la última edición de Expo Real Estate. Allí, Maribel Goldar, directora de la división internacional de Fortune International, remarcó la tendencia creciente de quienes buscan comprar una segunda casa o apartamento como inversión, no para uso personal. "Para ellos tenemos The Ritz-Carlton Residences; Sunny Isles Beach, proyecto de los argentinos Edgardo Defortuna y Manuel Grosskopf, ya en construcción en la zona de Sunny Isles; Missoni Baia, que representa lo mejor de los edificios de marca en la ciudad; Una, ya vendido en un 40 por ciento en la zona de Brickell en tan solo cuatro meses, y Brickell Flatiron, del legendario constructor Ugo Colombo", afirma Goldar.

"Uno de los proyectos de uso mixto que más interés genera en Miami es Aventura ParkSquare, en la esquina de Waterways Boulevard y NE 30th Ave. El complejo cuenta con cinco edificios que integran oficinas, condominios, un centro médico, un hotel y locales comerciales de primer nivel organizados a lo largo de un boulevard interno. Es una nueva opción de vida, trabajo y entretenimiento en el corazón de Aventura", relata Alex Rakover, CEO y fundador de QUM Real Estate Advisors, con más de 20 años de experiencia en el mercado.

Por su parte, Renata Calderaro, abogada de inmigración y CEO de Calderaro Tyrrell Law Group, le recomienda a sus clientes que "en el caso de Florida central eviten la adquisición de condominios y busquen, en cambio, la puesta en valor de casas nuevas, pues no tienen tantos costos adicionales y una vez alquiladas el retorno de la inversión es más rápido. La valorización a largo plazo es clave y las facilidades de préstamo también".

En Miami, el valor del metro cuadrado depende del tipo de propiedad que se busca. El inversor de renta busca generalmente inmuebles que se encuentren lejos de la playa ya que los impuestos y gastos son más baratos a medida que se alejan de los lugares de atracción. "Por ejemplo, la zona de Homestead, donde el precio medio del m2 de vivienda cuesta U\$S1506, se consideró la zona más subvaluada", cuenta Basaldua.

La Gran Manzana

"En Manhattan los precios están bajando, el metro cuadrado está unos U\$S1700, es un momento ideal para comprar porque los vendedores están dispuestos a negociar. Hoy no se está moviendo el stock", aseguran Lucila Werthein y Florencia Jaraj Kaufmann, socias con más de 15 años de experiencia en el mercado neoyorkino.

Ambas agentes inmobiliarias sostienen que aunque el mercado norteamericano está un poco parado, los argentinos nunca dejaron de invertir. "Muchos buscan entrar en condominios, porque al ser de dominio dividido da más facilidades; los buscan para rentarlos pues la zona da un buen retorno. También se ven algunos que se inclinan por los proyectos de development (de pozo), ya que hay muchas construcciones en desarrollo en la ciudad".

"Este mercado siempre fue el sueño para el inversor de real estate, aunque lamentablemente pocos llegan por el alto valor del metro cuadrado y el reducido y escaso inventario apto para el inversionista. Algo que parecía inalcanzable hoy es posible a través del crowdfunding, donde el inversor puede entrar desde los U\$S50.000 con rentabilidad de dos cifras", aclara Gonzalo Basaldua, co fundador de B&B Brokers.

"El mercado de bienes raíces es muy regulado y transparente en los Estados Unidos. Las propiedades están en un listado público en internet, donde figura cuanto sale el inmueble, quien

es el dueño y todos los antiguos propietarios", agrega Arrocha. Un dato interesante es que en Nueva York, entre la 53 y la 59, se está desarrollando una nueva zona que es tan preciada que el m2 está en US\$10.000.

Unique Visitors per Month: 16,397,730

<https://www.lanacion.com.ar/2185701-donde-invertir-estados-unidos>