



## Argentinos "locos" por comprar casas en Miami

24 NOV 2018

Los argentinos se han instalado como los mayores compradores inmobiliarios de Miami gastando este año 1.000 millones de dólares en propiedades.

Según el último informe de la Asociación de Agentes de Bienes Raíces de Miami, inversionistas argentinos se han posicionado por encima de venezolanos, mexicanos y brasileños en la compra de propiedades.

Es decir, de las 15.400 compradas en el sur de Florida este último año, los argentinos compraron el 15% del total de compras internacionales seguidos por el 11% de adquisiciones venezolanas.



Las compras en total superan los 7.200 millones de dólares y en promedio cada comprador argentino gastó 400 mil dólares. Desarrolladores inmobiliarios afirman que este pico se dio durante el último año.

Al respecto, Fernando de Núñez y Lugones, vicepresidente ejecutivo de la inmobiliaria One Sotheby's International Realty, recordó: "Cuando Mauricio Macri ganó las elecciones, hubo un interés de traer de vuelta el capital a la Argentina, vinculado con el blanqueo y con alguna esperanza de que los negocios inmobiliarios iban a despegar. Entonces, la inversión de argentinos en Miami comenzó a caer significativamente".

Fue el comienzo de la crisis cambiaria y la recesión, desde fines de abril lo que marcó un cambio de tendencia. "Este último año empezó a incrementarse el interés por invertir en Miami. Las expectativas sobre la economía local son menos favorables. Por lo tanto, está comenzando a ver un incremento de capitales que benefició al mercado inmobiliario en Miami", agregó de Núñez.



Los especialistas pudieron detectar tres grupos de argentinos que realizan compras en Miami:

1. Los que buscan residencia porque tienen un trabajo permanente en la ciudad, que se incrementó en el último año;
2. Los que compran como inversión familiar y, además, usan la propiedad un par de veces al año en sus vacaciones, un grupo que se mantiene casi siempre constante y con un tiempo de estadía promedio que viene en aumento; y.
3. La que se vincula directamente a la inversión en ladrillos fuera del país como reserva de valor. "Es el que está creciendo de forma muy rápida y buscan proyectos que les permitan lograr un alquiler de corto plazo", indicó el Núñez. Entre los proyectos que comercializa, por ejemplo, está Okan Tower, un megaemprendimiento de 70 pisos, que incluye suites de la cadena Hilton & Resorts, espacio de oficinas, unidades residenciales de condominio de hotel y unidades residenciales de condominio privado. De las ventas en marcha, un 10% ya corresponde a compradores argentinos.