

## Miami: La Gran Naranja inmobiliaria de Latinoamérica y Estados Unidos

Viernes, Enero 31 2014 16:33 | Escrito por Redacción



Bay House contará con ascensores privados y semi-privados, servicios de lujo y acabados de primera categoría.

**Los latinoamericanos y europeos están invirtiendo tanto en Miami que es común ver que las propiedades que compran aquí son mejores incluso que los hogares.**

Las grandes metrópolis se erigen así, despacio pero sin descanso. En la última década Miami pasó de ser una burbuja de altos precios y llena de compradores, a la paralización absoluta. En el presente, es escenario de la nueva ciudad élite que resurge en el este de Estados Unidos.

Actualmente 41 torres, la mayoría de ellas de condominios, están siendo construidas. En el corazón de Miami, entre

Downtown y Brickell, se han diseñado oficinas de lujo, apartamentos de ensueño, cines, paseos peatonales sobre el agua, estacionamientos, canales subterráneos para más de dos mil vehículos y un complejo de museos con muestras de reconocidos artistas internacionales.

Desde la autopista se observan grandes grúas que se mezclan con las edificaciones existentes. En el lugar de estas maquinarias estarán los nuevos y creativos espacios de la 'Gran Naranja' en el epicentro del estado de Florida. En Downtown y sus alrededores están proyectados unos 12 mil condominios nuevos. El número es menor a las 22 mil unidades que se construyeron en el mismo lugar entre 2003 y 2008, pero en definitiva, son un signo positivo del desarrollo constante de esta exclusiva zona, que se pensaba levantaría cabeza en 10 años y lo logró hacer en apenas cinco.

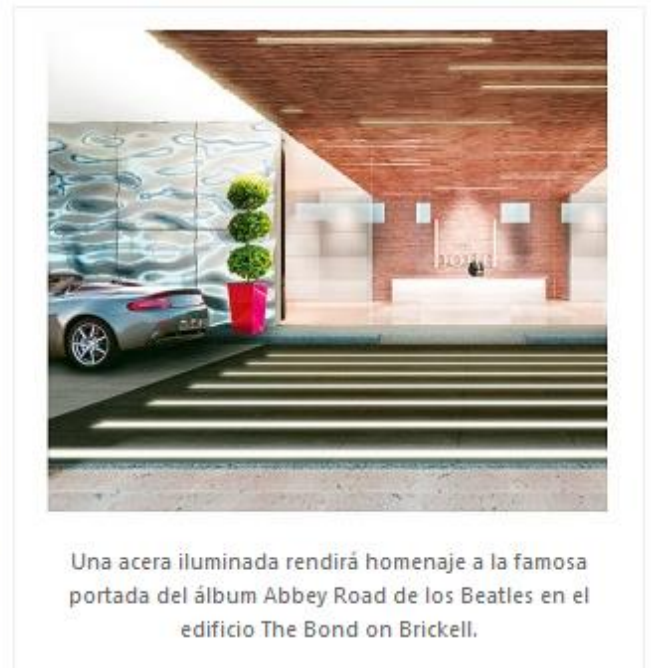


The Bond tiene una piscina en forma de "T" con vista a la ciudad, rodeada de cabañas privadas con cocinas veraniegas y un jacuzzi al aire libre.

Mercado de Dinero conversó con dos de los urbanizadores que estilizarán aún más el rostro de Miami. Primero, visitamos a Diego Ojeda, Vicepresidente de Rilea Group, quien junto a su padre Alan, ha construido un imperio en el centro de la ciudad.

Estos inversionistas españoles vivieron en carne propia lo que fue la paralización del mercado. Se hablaba de que en Miami, en 2010, había unos 20 mil condominios abandonados. La familia Ojeda no creyó en estos números y sacaron su propia cuenta. Comenzaron a construir cuando los demás no se atrevían y aprovecharon el momento. Cuando escasearon las propiedades en 2011 y 2012 llevaban ventaja.

Aseguran que la mayoría de los compradores que está llegando proviene de Venezuela, en sus ventas ocupan entre un 25 a un 30% del total. Suramérica en general está en el tope de las inversiones inmobiliarias y el dinero que proviene de Europa llega de Francia y Rusia. Los extranjeros ven a Miami como la gran apuesta y esto potencia aún más el 'Real Estate' en este lugar privilegiado.



Mercado de Dinero también conversó con Carlos y Martín Melo, representantes de Melo Group. Estos hermanos jugaron un papel clave en la reactivación de las construcciones de condominios en el condado de Miami Dade.

## En Miami se reinventó el financiamiento

Melo Group se dio cuenta que en 2011 había mucha demanda de afuera, gente que quería comprar con dinero en efectivo y que buscaba 'short sales' o 'foreclosures', propiedades que son difíciles de obtener para los extranjeros. Llegaban a Miami y volvían con el 'cash' a sus países sin haber invertido.

Estos empresarios argentinos también notaron que a los foráneos no les convenía comprar a crédito y se les ocurrió trasladar el modelo de Latinoamérica a Florida, en el que los propietarios van pagando por partes mientras se hace la construcción y dan un pago inicial de aproximadamente el 50% con el que los urbanistas financian la obra sin tener que recurrir a un banco.



El Dream Team de Melo Group: Luis Garino, Jose Luis Melo, Carlos Melo, Martin Melo, Alicia Cervera Lamadrid.

En la actualidad este modelo de financiación es muy usual en el sur de la Florida. Diego Ojeda asegura que ahora el mercado se ha sincerado, que los compradores son reales y no especuladores que colocaban dinero en varias propiedades que jamás podían cerrar.

El vicepresidente de Rilea Group describe a los nuevos inversionistas como personas que colocan su capital en propiedades para uso personal o que no serán revendidas en el corto plazo, buscan un refugio estable y seguro, algo que les brinda la nación norteamericana. Los urbanizadores coinciden en que los inversionistas de ahora son sólidos, adinerados, que no necesitan rentar para pagar una hipoteca.

Las posibilidades apenas comienzan a aflorar para la capital latina del mundo. Miami en pocos años será un lugar que se pierda de vista, sus horizontes son ahora infinitos.

### Londres aterriza en Miami al estilo Bond

Inspirado por la elegancia Británica y su jet set internacional, The Bond llegó a Brickell Avenue. Un edificio de 328 unidades y 44 pisos que inició su construcción a finales de 2013. Paredes de cuero cosidas a mano, sofás de gamuza, muebles modernos del siglo medio y una edición limitada de fotografías del célebre Terry O'Neill, son apenas algunos de los elementos que dibujan su ambiente sofisticado.

Esta será la primera nueva torre lanzada al mercado luego del período de recesión. El precio por m<sup>2</sup> oscila entre \$375 a \$800. Los modelos ofrecidos son estudios, condominios de una a tres alcobas, lofts y dúplex que miden hasta 2.350 pies cuadrados.

Todas las unidades estarán equipadas con cocinas italianas y electrodomésticos alemanes de primera.



Rilea Group: Firma con más de 30 años de historia en el sur de Florida. Alan Ojeda, fundador y presidente del Grupo Rilea junto a su hijo Diego Ojeda fueron los creadores del edificio de oficinas 1450 Brickell, los apartamentos de lujo One Broadway y el Centro Sabadell Financial en el 1111 Avenida Brickell. Junto a este grupo está la firma de inversión privada MDR Toledo, LLC, una subsidiaria de MDR Americana con sede en España.

Bay House: La torre de lujo de 38 pisos, ubicada frente al mar, se levanta en el barrio de EdgeWater, creciente zona residencial de Miami. 165 residencias de lujo con amplios balcones y vista panorámica a la bahía de Biscayne, con un complejo de 20 mil m<sup>2</sup> de terraza alrededor de la piscina. El diseño de la unidad es estilo boutique con apartamentos de dos y tres recámaras. Los precios van desde los \$500 mil hasta más de \$2 millones para los áticos exclusivos. El costo promedio por pie cuadrado es de \$395.

Melo Group: La empresa de bienes raíces y construcción fue fundada en Argentina en 1948 y cuenta con más de 1.500 unidades desarrolladas entre el barrio de Edgewater y el centro de Miami. A lo largo del continente ha creado otras 5 mil residencias de compra o alquiler.

La firma, encabezada por el padre José Luis Melo y sus hijos Carlos y Martín Melo, tiene más de 50 años de experiencia en bienes raíces. Entre sus proyectos anteriores destacan 22 Skyview, 23 Biscayne Bay, 1800 Biscayne Plaza, y el 25 Biscayne Park.