



La tasa de ocupación residencial del Downtown Miami aumenta a un 85 por ciento

Un estudio indica que casi ocho de 10 unidades construidas durante el auge inmobiliario se han vendido en el área del Downtown Miami

El alza de demanda por viviendas urbanas acelera actividades de ventas y alquileres, estimula la actividad comercial.

MIAMI, FL – 22 de febrero, 2011 - El Downtown Miami es ahora uno de los centros urbanos de mayor crecimiento en el país, un producto de los aumentos significativos en el crecimiento de la población y actividad comercial de los dos últimos años. Un estudio independiente realizado sobre los Cierres y la Ocupación Residencial, ordenado por la Dirección de Urbanización del Centro de Miami (Miami Downtown Development Authority ó DDA, sus siglas en inglés), revela que el 85 por ciento de 23,628 unidades y condominios construídos desde el 2003 estan actualmente ocupados, lo cual indica un aumento del 31 por ciento desde el 2009.

El reporte, realizado por Lewis Goodkin and Craig Werley of Goodkin Consulting/Focus Real Estate Advisors, indica una fuerte demanda de viviendas urbanas por primera vez en la historia de la ciudad de Miami. Según el estudio, en el área del Downtown de Miami, se han vendido el 78 por ciento de las unidades construídas durante el auge inmobiliario, ó sea, 315 unidades al mes, un aumento de 10 puntos comparado tan solo a un año. Como consecuencia, el inventario de unidades por vender ha disminuido a casi 4,960, un descenso de 40 por ciento desde el 2009. A la misma vez, el promedio mensual de la tasa de alquileres ha aumentado 7 por ciento en el último año.

“Las actividades de ventas y alquileres en el Downtown Miami han superado la mayoría de las expectativas”, acotó Lewis Goodkin, de Goodkin Consulting. “Suponiendo que este ritmo continúe, el inventario que queda del downtown en teoría puede venderse por completo dentro de 26 meses. Este indicativo es notable al considerar que algunos analistas creyeron que se llevaría más de una década llegar a la tasa de abosorción”.

Otras conclusiones del estudio de los Cierres y la Ocupación Residencial del DDA de Miami incluye:

- ◆ Las actividades de ventas se aceleran: Las ventas totales de condominios en el Downtown Miami aumentaron aproximadamente un 36 por ciento anual del 2009 al 2010, con 3,780 unidades vendidas en el 2010. Se ha vendido el 78 por ciento de las 22,439 unidades de condominios completadas desde el 2003.

- ◆ Alza de precios: El precio promedio de ventas en el 2010 aumentó en el cuarto trimestre y en base anual. El promedio de ventas de unidades en el 2010 fue de \$347,729, un aumento del 15 por ciento del promedio de \$302,254 en el 2009. El promedio de ventas de condominios por pie cuadrado en el 2010 aumentó un diez por ciento a \$300 por pie cuadrado.
- ◆ La tasa de absorción adelantada: Si los niveles de ventas actuales continúan, el inventario de condominios que quedan pudiera absorberse dentro de 26 meses.

La compra efectuada por Rockwood Capital Partners de la deuda de Everglades on the Bay por \$142 millones en el cuarto trimestre del 2010 da un indicio de una estabilización favorable del mercado. La cifra de condominios nuevos desocupados en el área del downtown ha descendido a más de 3,300 desde mayo del 2009.

La mayoría de las ventas que se efectúan pueden atribuirse a la infusión de capital del extranjero. Inversionistas de mercados en repunte tales como Brazil, México, Colombia y Argentina miran cada vez más al Downtown Miami como un lugar atractivo para invertir. Según el agente hipotecario Ron Shuffield, presidente de Esslinger-Wooten-Maxwell Realty (EWM), los compradores internacionales ahora se consideran que son aproximadamente el 60 por ciento de las ventas efectuadas en el centro urbano de Miami.

“Este tipo de demanda exterior no se ve en ninguna parte del país. Contrario a la composición inversionista durante el auge inmobiliario, se anticipa que éstas unidades compradas hoy en el Downtown Miami vean el valor potencial que tendrán y ellos están en la inversión a largo plazo”, indicó Goodkin.

Craig Werley, director de Focus Real Estate Advisors agrega que la demanda de inquilinos juega un papel importante en el estímulo de la actividad comercial dentro del centro urbano de Miami. La mayoría de los arrendatarios son residentes a tiempo completo, muchos de los cuales tienen ingreso disponible y por lo tanto se aumenta la demanda de bienes y servicios.

Según la Reseña de la Población y Demografía de Miami DDA, efectuada en mayo del 2010, más de 70,000 personas residen en el Downtown Miami, un aumento de más de 80 por ciento comparado a hace una década. Se anticipa que para el 2014 la población aumente a 85,000 mientras que se absorbe el nuevo inventario inmobiliario. Como consecuencia, los mercados de venta al detalle y de servicios hospitalarios han prosperado durante el tiempo que la mayoría están atravesando dificultades económicas. Desde el 2008, 120 negocios netos nuevos han abierto en el downtown, uniéndose a la cantidad de hoteles lujosos nuevos, que incluye el Hotel Kimpton EPIC, Viceroy Miami, Tempo Miami y el primero en el mundo, el JW Marriott Marquis. De hecho, el Downtown Miami es ahora el hogar de más de cuatro hoteles per cápita que en cualquier lugar en el sur de la Florida.

“Uno de los resultados más importantes del auge de nivel de ocupación residencial es el prestigio y crecimiento comercial recientemente descubierto”, dijo Alyce Robertson, directora ejecutiva del Miami DDA. “Lo que una vez fue considerado un riguroso distrito de empleo de 9-a-5 es ahora una ciudad vibrante emergente 24-7 llena de un sinnúmero de experiencias culinarias, de entretenimiento, culturales y de las artes. El Downtown Miami se ha convertido en un destino urbano por derecho propio”.

Acerca del Estudio de los Cierres y la Ocupación Residencial

El estudio de los Cierres y la Ocupación Residencial encuestó el ritmo de ocupación y cierres de 76 edificios de condominios y ocho edificios de apartamentos de alquiler que han entrado en línea en el área del Downtown Miami desde el 2003, calculando un total de 23,628 unidades residenciales. Los edificios encuestados están ubicados dentro de los límites del State Road 195 hacia el norte, la Interstatal 95 al oeste, el Rickenbacker Causeway al sur y la Bahía de Biscayne al este. Este estudio fue realizado por Goodkin Consulting/Focus Real Estate Advisors, en asociación con la Dirección de Urbanización del Centro de Miami. El reporte es una encuesta de fin de año efectuada entre el período de mediados de diciembre del 2010 y a mediados de enero del 2011.

Acerca de la Dirección de Urbanización del Centro de Miami

La Dirección de Urbanización del Centro de Miami (DDA, por sus siglas en inglés) está dedicada a mejorar la calidad de vida de los negocios, empleados, residentes y visitantes del Downtown Miami. El Miami DDA, como una agencia independiente de la ciudad de Miami, apoya el crecimiento de los negocios, las mejoras de infraestructura y los servicios para los residentes e inversionistas del Downtown Miami. Además de sus programas e iniciativas, el Miami DDA es un socio de la Ciudad y otras entidades gubernamentales para fortalecer la posición del Downtown Miami como un centro internacional para el comercio, la cultura y el turismo. El organismo está compuesto de una junta de 15 miembros que consta con tres seleccionados del público y 12 propietarios, residentes y/o empleados del Downtown. Para más información acerca del Miami DDA y el Downtown Miami, por favor visite www.MiamiDDA.com.