

MERCADO DE DINERO

May 18, 2009

Circulation: 30,000

Bienes raíces: tiempo de oportunidades

"Hay que dejar el miedo"

Durante un almuerzo realizado ayer, expertos hablaron sobre el futuro de los bienes raíces. Bill Hefferman, presidente y CEO del Total Bank aseveró que la ola de 'foreclosures' residenciales persistirá de 18 a 24 meses más y las hipotecas en el sector comercial también caerán, pero en menor cantidad.

Adriana Carrera. Miami

A pesar que se están produciendo transacciones de bienes raíces residenciales y las ventas están subiendo poco a poco, los precios no se recuperarán en un futuro cercano. Por otro lado, la avalancha de juicios hipotecarios afecta a la economía en general y al mismo tiempo, ha creado oportunidades donde antes no existían.

'El mercado de Miami es resiliente', dijo William Hefferman, presidente y CEO del Total Bank, al opinar de la situación de las hipotecas comerciales. 'Se van a ver juicios hipotecarios en ese sector, pero no tanto como los niveles residenciales', aseveró.

Para el presidente, el tsunami de juicios hipotecarios en viviendas (foreclosures, en inglés) va para largo. Hefferman fue uno de los expositores en el almuerzo 'Predicciones para los bienes raíces comerciales', realizado en el Biltmore Hotel de Coral Gables el día de ayer.

La cita estuvo organizada por la Cámara de Comercio de Coral Gables, CREW Miami (Comercial Real Estate Women), CIAF (Commercial Industrial Association of South Florida), RAMB (Realtor Association of Greater Miami and the Beaches), Realtors Commercial Alliance y el medio Miami Today.

Thomas Byrne, presidente de Esslinger Wooten Maxwell Commercial expresó a este medio que el mercado de condominios se recuperaría entre siete y diez años.

El de casas y oficinas es diferente. 'Todo depende de la ubicación', dijo Byrne, quien aseveró que Coral Gables y South Miami siguen siendo ubicaciones buscadas y que podrían levantarse más rápidamente.

¿Quieren los bancos evitar los foreclosures?

Bill Hefferman pintó un panorama no muy optimista de la situación y explicó que toda vez que han desaparecido las entidades que prestaban anteriormente, son los bancos comunitarios los que van a prestar.

'El mercado de securitizaciones no existe -afirmó- y nosotros no vendemos los préstamos'.

Hefferman admitió que los bancos 'están en grandes presiones regulatorias'. 'Quieren que tengamos menos préstamos relacionados con bienes raíces, pero todo el quehacer comercial de Miami está relacionado con bienes raíces', manifestó.

'Nosotros queremos hacer préstamos comerciales porque ese es lugar donde estar cuando todo esto pase. Queremos hacer buenos préstamos, buenos negocios, con el capital correcto, la capacidad de crédito y el know-how', acotó.

Hefferman advirtió que viene una avalancha de 'foreclosures' primero en la parte residencial y luego, poco a poco en la parte comercial.



MERCADO DE DINERO

May 18, 2009

Circulation: 30,000



Bill Heffernan, Presidente y CEO del Total Bank

'Vamos a ver juicios hipotecarios masivamente de 18 meses a 2 años. Tenemos que sobrepasar esto y luego vendrá la recuperación. Aunque veo la luz al final del túnel mucho más lejos', aseveró.

El CEO de Total Bank expresó con crudeza: 'No es cierto que los bancos quieren evitar los foreclosures, si no creen, vayan a las cortes'.

Hay que perder el miedo

Barbara Tria, experta en "retail market" o el mercado de bienes raíces para tiendas, expuso un panorama prometedor en la zona de Coral Gables. 'Para 2010 llegará una gran cadena de tiendas que dará más tráfico a Miracle Mile', dijo Tria.

Por su parte, W. Allen Morris, CEO de The Allen Morris Company dijo que Miami tiene el mejor mercado de oficinas de todo Estados Unidos.

'Desde 1995 no veíamos precios así', afirmó a la audiencia, más de 100 corredores de bienes raíces o profesionales relacionados con el sector.

La desocupación de locales comerciales y oficinas en Miami-Dade alcanza al 11.8% y en Coral Gables al 13.3%. Aun así, Morris dijo: 'Pero los 'trophy buildings' (edificios clase A y bien ubicados como el de Wachovia y Bank of America en el downtown) no tienen desocupación. La gente aun quiere calidad'.

Para Morris, el sur de la Florida tiene una posición envidiable y es hora de comprar. 'Esto es como en las tormentas. Cuando estás en ese ciclo te preparas y si sucede, luego cobras el seguro'. Enfatizó que 'hay que perder el miedo'.