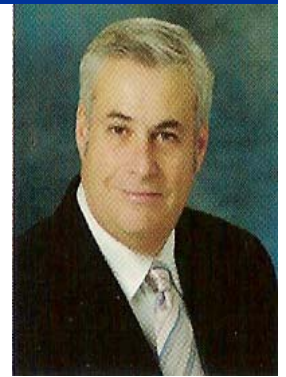


¿Sin inicial y sin gastos de cierre?

Así mismo como lo ha leído. “Gracias” a la crisis de la industria inmobiliaria, aquellos que pueden afrontar la inversión, podrán hacer su agosto en Miami. Una combinación macabra entre altos impuestos a la propiedad y una sobre oferta de nuevas viviendas, han llevado a las empresas constructoras a ofrecer cualquier cantidad de planes agresivos, entre ellos el de “regalar” los inmuebles bajando considerablemente los costos y—si el crédito así lo permite—un plan en el cual no se requiere de inicial ni cubrir los gastos de cierre, algo no muy común en este lado del país.

Por Roberto Castillo



Después de vivir muchos años en Venezuela, me trasladé con mi familia al sur de la Florida.

Había nacido en Cuba, así que éste vendría a ser mi segundo exilio, por la misma causa.

Siendo cubano-venezolano me incliné por la industria de bienes raíces y me ubiqué como corredor-asociado en una empresa, GMAC, de capital venezolano.

Hoy vivimos una situación muy especial. Diversos factores nos han llevado a ofrecer lo que jamás hemos ofrecido en este lado del país. Una vivienda de dos pisos, cuatro cuartos que fue construida para ser vendida en medio millón de dólares, están siendo colocadas en el mercado por un poco más de trescientos mil. El fenómeno se repite fuera de Miami y en zonas como en Homestead, al sur de esta ciudad, las ofertas son todavía mejores. Estamos ce-

rrando ventas hasta por la mitad del valor estipulado originalmente, cuando se comenzó el desarrollo.



En nuestra empresa, por ejemplo, estamos consiguiendo créditos sin un centavo de inicial, dependiendo, claro está, del crédito que pudiera tener el comprador. En adición a no tener que aportar la inicial, cu-

brimos por el cliente los gastos de cierre, que suelen estar por encima de los \$ 3mil o más, dependiendo del costo de la

plan de financiamiento en el cual el cliente terminaría pagando unas cuotas mensuales de unos \$ 2.600, con la opción de un refinanciamiento dentro de unos años que podrían bajar considerablemente esa cuota.

No tenemos mucha idea de cuánto pueda durar esta crisis inmobiliaria. Según los “expertos” podríamos estar en presencia de una crisis que se quedará con nosotros un par de años más. Otros no son tan optimistas. Mientras tanto, es hora de comprar y muchos están aprovechando el “agosto inmobiliario” en el Sur de La Florida.

¿Esta oferta se extiende a los no-residentes?

Hasta ahí no llegan las bondades del mercado. Es una cuestión de crédito. Los no-residentes suelen tener que aportar una cuota inicial de no menos del 20%, sin embargo, los precios y demás beneficios siguen en pie y eso es atractivo.

operación.

Una vivienda de dos plantas y cuatro cuartos, con su secadora, lavadora, unidad de aire acondicionado y lavaplatos, que hoy la estamos ofreciendo en unos \$ 360 mil, se puede negociar un



Ballet clásico, música, Voces Blancas USA...

9851N.W. 58th St. #114, Doral, FL, 33178 • 305.463.0984 • info@keylaermecheodance.com