

Miami es la ciudad más cara de EE.UU. para comprar vivienda

Un índice del portal inmobiliario RealtyHop reveló que Miami se convirtió en el mercado de la vivienda menos asequible de Estados Unidos, superando a Nueva York y Los Ángeles.

El área metropolitana de Miami, en el sur del estado de Florida (sureste), ya era un destino atractivo antes del arribo del Covid-19, con su buen clima, sus playas de arena blanca y su ausencia de impuestos sobre la renta. Una ciudad global, especialmente interesante para los compradores e inversores latinoamericanos y europeos.

Pero la pandemia acentuó el fenómeno. Los duros confinamientos impuestos en otras ciudades de Estados Unidos y el consecuente auge del teletrabajo, que permitió a la gente ejercer su oficio desde cualquier lugar, llevaron a muchos a mudarse al sur de Florida. Las consecuencias no se hicieron esperar. La llegada de esos nuevos habitantes con empleos mejor remunerados hizo aumentar fuertemente los precios de las rentas.

Según el índice de asequibilidad de febrero de RealtyHop, que analiza a las 100 ciudades más pobladas de EEUU, el precio de la vivienda en Miami ha ido en aumento desde el año pasado, y la tendencia ha continuado en 2022. “La ciudad ha pasado a ser el mercado de la vivienda menos asequible del país. Los hogares tendrían que contribuir con el 78,71% de sus ingresos a los costes de propiedad de la vivienda, lo que supone un aumento del 1,55% respecto al mes pasado”, explicó. Esto se basa en un precio medio de la vivienda de USD 589.000 y un ingreso medio familiar proyectado de USD 43.401.

Los alquileres también se han disparado exponencialmente en Miami: en 2021 aumentaron un 38%, las mayores ganancias a nivel nacional.

Un informe de Florida Realtors descubrió que, por ejemplo, los asistentes de atención médica a domicilio y de cuidado personal, que son los que menos ganan de las 17 ocupaciones estudiadas, necesitarían ganar más del triple de su salario medio anual para comprar una vivienda, y casi el doble de su salario para alquilar una unidad de un dormitorio.

“Lo que hemos visto desde la pandemia es que Miami es el destino de muchos residentes de fuera del estado”, advirtió Shane Lee,

analista de datos de RealtyHop. “Estas personas a menudo traen más dinero que los locales, que son los que luchan cada vez más con la propiedad de la vivienda”, añadió.


Menos viviendas disponibles

Por otro lado, la Asociación Nacional de Agentes Inmobiliarios (NAR) informó este viernes que las ventas de viviendas previamente ocupadas en Estados Unidos aumentaron en enero debido a una mayor cantidad de compradores con dinero en efectivo y otros deseosos de evitar las tasas hipotecarias más altas que se apoderaron de los créditos, dejando el número de casas disponibles en el mercado en un mínimo histórico.

Las ventas de viviendas existentes aumentaron un 6,7% el mes pasado con respecto a diciembre, hasta una tasa anual desestacionalizada de 6,5 millones, según informó la NAR. Eso es más que los aproximadamente 6,08 millones de ventas que los economistas habían estado esperando, según FactSet.

Las ventas cayeron un 2,3% respecto a enero de 2021, mientras que el precio medio de la vivienda aumentó un 15,4% respecto al año pasado por estas fechas, hasta los USD 350.300.

Esos precios están siendo impulsados al alza con tantos compradores potenciales a la caza de un número cada vez menor de propiedades aún en el mercado. El número de viviendas en venta a finales de enero era de sólo 860.000, el menor desde que la NAR empezó a hacer un seguimiento en 1999, y hay pocos indicios de que la presión vaya a ceder pronto.

El inventario de viviendas sin vender cayó un 2,3% respecto a diciembre y un 16,5% respecto a hace un año.  Una vista del río Miami que atraviesa la famosa ciudad del sureste de Florida (Foto: Scott Baker para The New York Times)

La combinación del aumento de los precios de la vivienda y la escasez de casas en el mercado también ha dado una ventaja a los inversores y compradores de viviendas que pueden permitirse superar la oferta de otros posibles compradores con dinero en efectivo. Un 27% de las ventas de viviendas del mes pasado fueron transacciones en efectivo, según la NAR. Hace un año sólo representaban el 19%.

Los inversores inmobiliarios representaron el 22% de las transacciones en enero, frente al 15% de hace un año. Los compradores por primera vez, por su parte, representaron el 27% de todas las viviendas vendidas el mes pasado.

De media, las viviendas se vendieron en 19 días desde que salieron al mercado el mes pasado. Esto no es tan rápido como en el verano boreal, cuando 17 días era la norma. En un mercado más equilibrado entre compradores y vendedores, las viviendas suelen permanecer en el mercado 45 días.

Los constructores de viviendas han dado un paso adelante para poner en marcha más casas nuevas en respuesta a la demanda de viviendas al rojo vivo. En 2021 se iniciaron casi 1,6 millones de viviendas, un aumento del 15,6% respecto a 2020, según el Departamento de Comercio.

La demanda del mercado de la vivienda parece que seguirá siendo saludable este año, reforzada por el cambio demográfico en curso, ya que los jóvenes de la generación millennial y de la generación Z llegan a la mayoría de edad y buscan convertirse en propietarios. Pero con la escasez de viviendas desde mucho antes de la pandemia, el aumento de los precios y de los tipos de interés dificultará aún más a los buscadores de vivienda esta primavera la obtención de un nuevo hogar.

Con información de [Infobae](#)