



INFORME

PROYECCIONES INMOBILIARIAS PARA MIAMI EN 2023

Conocé las tendencias más importantes del Real
Estate de EEUU y Miami



**CARTA
FINANCIERA**
IDEAS CONCRETAS

Hace mucho que se viene hablando de la situación del Real Estate en EE.UU. El contexto económico cambió drásticamente en los últimos años, potenciado por las consecuencias de la pandemia.

¿Estamos en presencia de otra burbuja? ¿Todos los Estados corren la misma suerte?
¿Qué puede pasar el año que viene?

Hay muchos mitos alrededor del tema. Y mucha desinformación. Por eso decidimos preparar este informe especial donde exploraremos a fondo todo lo que tenés que saber.

Vamos a analizar y entender:

- Qué está sucediendo en Real Estate en los EE.UU
- Cómo influye la tasa hipotecaria en el mercado inmobiliario
- Situación de Miami: ¿qué puede pasar?

Qué está sucediendo en Real Estate en los EEUU

Comencemos analizando la evolución de los precios de las viviendas en los EEUU, mediante el índice Case Shiller.



¿Qué es este índice? Está compuesto por precios de viviendas de las 20 principales áreas metropolitanas de los EEUU (Atlanta, Boston, Charlotte, Chicago, Cleveland, Dallas, Denver, Detroit, Las Vegas, Los Ángeles, Miami, Minneapolis, Nueva York, Phoenix, Portland, San Diego, San Francisco, Seattle, Tampa y Washington DC). El índice lo publica mensualmente Standard & Poor's.

El gráfico habla por sí solo: los precios de las viviendas en los EEUU están en una situación de burbuja. Incluso se encuentran muy por encima de los del año 2007, que motivó la gran crisis inmobiliaria de 2008. ¿Explotará ahora? No se sabe, pero el contexto es para estar alerta.

¿Por qué hay que estar alerta? Porque los precios comenzaron a mostrar señales de agotamiento.

El siguiente gráfico muestra el índice Case Schiller durante el último año:



Luego vamos a entender los motivos de este comportamiento. Pero lo que hay que saber es que los precios comenzaron a ajustar a la baja.

Además de los precios, hay que analizar qué está pasando con la cantidad de viviendas vendidas.

El siguiente gráfico muestra las ventas de viviendas (en millones):



Tomando los últimos datos de octubre de 2022, las ventas cayeron un 28% interanual. Esto implica el decimoquinto mes consecutivo de caída. Y más allá de abril y mayo de 2020 (plena crisis por Covid), este fue el registro más bajo desde diciembre de 2011.

Cómo influye la tasa hipotecaria en el mercado inmobiliario

La tasa de interés es de vital importancia para toda la economía. Tiene influencia directa en las tasas hipotecarias.

¿Qué sucedió en el último tiempo con la tasa de interés? Comenzó a subir fuertemente, mostrando un cambio de tendencia de largo plazo.

El siguiente gráfico muestra la evolución de la tasa de 10 años:



Como se puede ver, hasta el 2021 la tasa de interés siempre fue hacia la baja. ¿Qué efectos tuvo esto en el mercado de Real Estate? El más evidente es el crédito barato (prácticamente gratis en varias ocasiones), que puso la verdadera nafta para que se generara una burbuja en los precios.

¿Quién promovió este crédito barato? La Reserva Federal, que inyectó liquidez al mercado para combatir la crisis de 2008, pero que a la vez volvió a inflar una burbuja aún más grande que alcanzó a todos los activos financieros e incluso llegó a generar inflación. Es decir que estas políticas monetarias sólo resolvieron los problemas generando otros similares (pero aún mayores) para más adelante.

La gran expansión monetaria llegó a su fin hace algunos meses. ¿Por qué? Porque la inflación marcó niveles récord y la Reserva Federal se vio forzada a impulsar una severa contracción monetaria a través de subas de tasa de interés y dejando de comprar bonos del Tesoro.

Esta suba tiene implicancias en la tasa de interés para créditos hipotecarios. Si bien la Reserva Federal no establece esta tasa, la misma se ve directamente afectada por el cambio de las tasas de los fondos federales (Fed Funds), que sí son establecidas por la Reserva Federal. ¿Y qué sucedió con la tasa de interés para créditos hipotecarios? Lógicamente subió con fuerza.

El siguiente gráfico muestra la evolución de la tasa hipotecaria a 30 años en EEUU:



La tasa hipotecaria llegó a estar en el 7%, luego de haber estado mucho tiempo por la zona del 3%. Ahora se encuentra cerca del 6%, niveles sólo vistos previo a la dramática crisis inmobiliaria del 2008.

¿Qué implica que haya subido tan fuertemente la tasa hipotecaria en tan poco tiempo? Significa un aumento en el pago mensual de la hipoteca de los estadounidenses, que ya están viendo cómo sus ingresos se deterioran por la inflación. Con cada aumento, más compradores potenciales quedan fuera de la posibilidad de comprar una vivienda. Además, el volumen de ventas cae. Esa es la situación actual.

Lo que está pasando en el mercado de Real Estate es un congelamiento, una brecha entre compradores y vendedores.

A estos niveles de tasa hipotecaria, los compradores no están interesados en comprar o no pueden permitirse comprar casas a esos precios. Y los vendedores no quieren vender a precios por los que podrían vender, por lo que no ponen la casa en el mercado, o la retiran después de un par de semanas sin interesados.

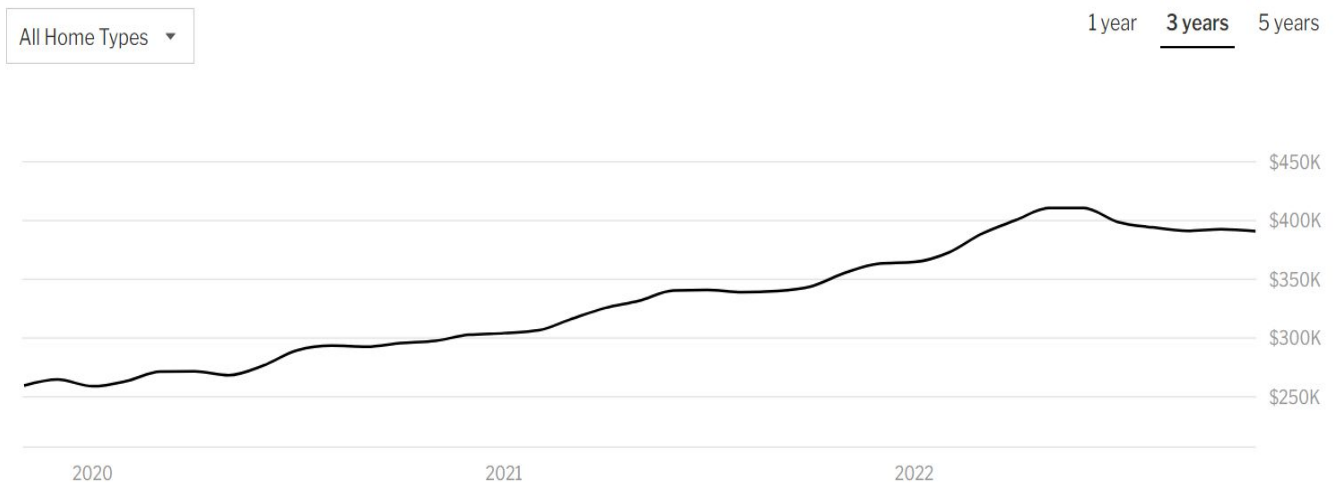
Situación de Miami: qué puede pasar

Miami no está ajena a la situación global del país. Sin embargo, aunque no es inmune a estas tendencias nacionales, el mercado de Miami tiene una resistencia especial. Recientemente, muchas personas se han mudado a Florida, especialmente a Miami. Hay varios motivos, entre los que se encuentran:

- **Mudanza de empresas:** Miami se ha convertido en una gran zona para las empresas financieras y tecnológicas.
- **Mercado laboral fuerte:** Debido a la aparición de nuevas empresas, el empleo se encuentra en auge y los salarios promedio están aumentando.
- **Home office:** El trabajo remoto, adoptado masivamente por la pandemia, permitió que muchas personas se mudaran a Miami debido al estilo de vida que ofrece. Además, Miami tiene buen clima durante todo el año, lo que es atractivo para las personas que vienen de estados más fríos.
- **Situación impositiva:** Miami es una de las ciudades donde no existe el impuesto sobre la renta personal y Florida se sitúa entre los Estados con la carga fiscal más baja del país. Por eso, muchos empresarios decidieron irse de lugares como Nueva York (impuesto del 8%) y California (13%), para estar a salvo de pagar impuestos por sus ingresos anuales.

En Florida, los precios de las viviendas han bajado mucho menos que el promedio total de los EEUU.

El siguiente gráfico muestra la evolución del precio de las viviendas vendidas en Florida desde el 2020:



Esto habla de la fortaleza relativa que presenta el estado de Florida (Miami, especialmente) por sobre las zonas urbanas.

Además, en los últimos meses, Miami fue una de las principales ciudades más buscadas para mudarse. Y las principales ciudades de las que la gente buscó escapar fueron San Francisco, Los Ángeles y Nueva York. No es casualidad que sean dentro de Estados con altos impuestos federales.

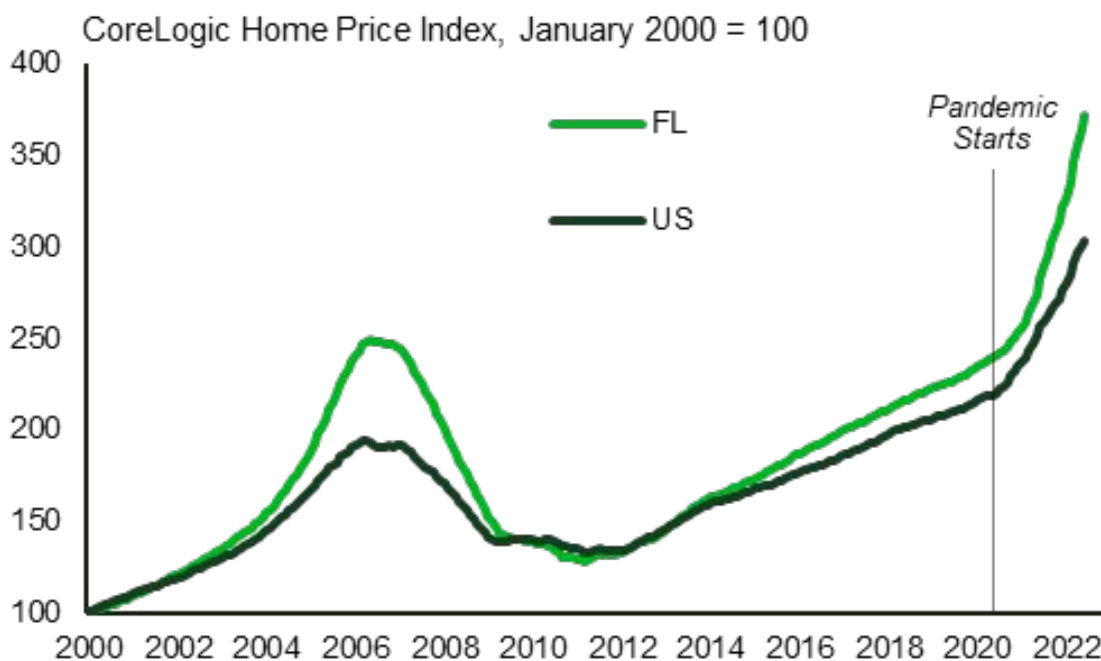
Otro factor importante es que en Miami hay muchos compradores que no dependen de las hipotecas. ¿Cómo puede ser? Debido a que pertenecen a una clase más alta, por lo que pueden realizar las operaciones en efectivo, sin importar tanto lo que suceda con las tasas de interés. Para poner una referencia: de las 20.100 viviendas vendidas en septiembre de 2022, 6.000 se hicieron en cash, es decir el 30%.

Veamos otras métricas generales de Florida, durante el mes de septiembre de 2022:

- Precio de venta promedio: el precio de venta promedio de Florida fue de USD 403.880. Eso es un aumento de casi el 14% en comparación con el año anterior, y alrededor de USD 25.000 por encima del promedio nacional.
- Precio de venta a lista: los compradores generalmente pagaban el 100% completo del precio de lista. Pero en septiembre de 2022, los compradores pagaron alrededor del 97,2% del precio de lista original, una indicación de que los compradores están ganando más influencia en el mercado.
- Días en el mercado: el tiempo promedio para comprar una vivienda fue de 22 días en septiembre, más del doble del período típico de 10 días del 2021.

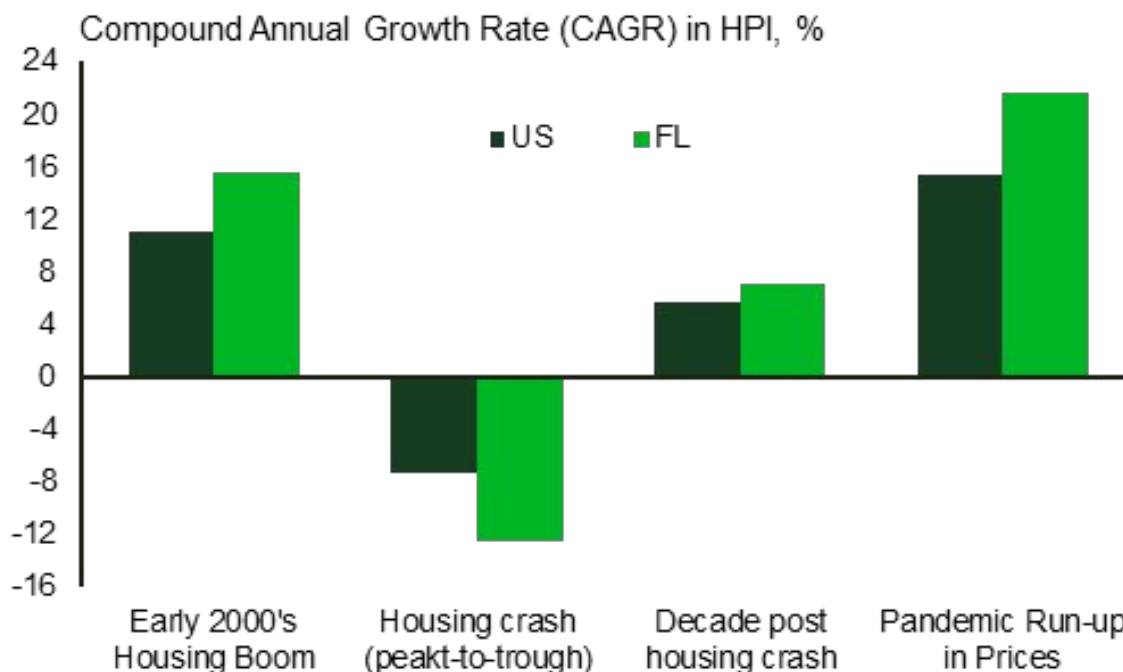
Florida vive otra realidad, en comparación con el promedio de todo EEUU. Los precios de las viviendas en Florida subieron un 58% desde el comienzo de 2020, siendo el segundo estado con mayor crecimiento. ¿Y el promedio nacional? Fue de un 40%.

El siguiente gráfico muestra la comparación de evolución de precios de la vivienda en Florida vs EEUU:



Pareciera ser que Florida “amplifica” el movimiento del promedio del país.

El siguiente gráfico muestra la tasa de crecimiento anual de los precios de las viviendas de Florida vs EEUU en diferentes momentos recientes:



Los aumentos de precios desde la pandemia han sido los mayores de las últimas décadas.

Durante el auge inmobiliario de principios de la década de 2000, los precios de las viviendas en Florida aumentaron un 150% en un lapso de seis años, en comparación a un 90% del país.

Sin embargo, post crisis financiera global de 2008, la caída en los precios de Florida fue de un 50%, frente a un 30% a nivel nacional.

Ahora que el mercado de la vivienda se está desacelerando y se prevé cierta reducción de precios, es importante considerar cómo le irá al mercado de la vivienda de Florida durante el 2023.

¿Seguirá un patrón similar y tendrá un rendimiento inferior al nacional, o se mantendrá mejor esta vez?

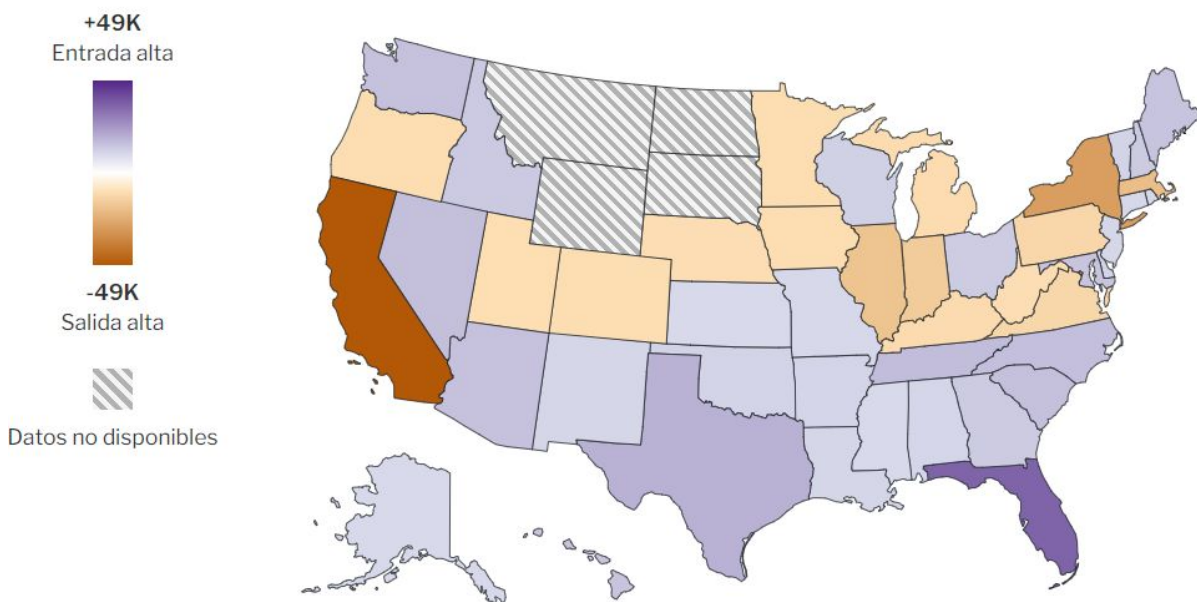
Históricamente ha tenido un comportamiento “apalancado” al del promedio nacional. Si EEUU subía, Florida lo hacía más, y viceversa. Sin embargo, a pesar de ese historial, hay muchos factores que deberían ayudar a que Florida no sufra de más.

Además, los estándares crediticios en los últimos años han sido mucho más estrictos que a principios de la década de 2000. Con esta calidad crediticia, la crisis de 2008 hubiera sido imposible de producirse.

Esto significa que los propietarios de viviendas deberían tener una mejor capacidad que en el pasado para conservar sus propiedades y evitar las ventas forzadas.

Finalmente, el hecho de que los hogares actualmente tengan niveles de deuda mucho más bajos en relación con los ingresos en comparación con el período anterior a la crisis de 2008, también debería ayudar.

El siguiente mapa muestra el flujo de entrada y de salida de las diferentes zonas de los EEUU durante el último trimestre de 2022:



¿Qué puede pasar con el mercado de Real Estate durante 2023? Va a depender mucho de la situación económica.

¿Qué hará la Reserva Federal? Diferentes miembros ya han anunciado que las tasas continuarán altas durante más tiempo.

Por eso, se puede esperar que las ventas de viviendas en EEUU sigan cayendo durante el 2023. Los posibles compradores seguramente sigan en pausa por las elevadas tasas hipotecarias, precios de viviendas aún altos, inflación persistente y una posible recesión económica.

¿Qué escenario sería positivo para el mercado inmobiliario? La serie de aumentos de la tasa de interés de la Reserva Federal debería hacer que la inflación continúe desacelerándose, lo que probablemente haga bajar las tasas hipotecarias.

La rapidez con la que baje la inflación y las tasas depende de una serie de factores, incluida la resistencia del mercado laboral. Si la inflación disminuye más rápido de lo esperado y el mercado laboral se modera, las tasas pueden bajar más, generando efectos positivos en el mercado de Real Estate.

Lógicamente, el escenario adverso sería que la inflación no pueda controlarse, agravando aún más la situación con la tasa de interés y, por consecuencia, el contexto en el mercado inmobiliario.

Miami, sin dudas, atraviesa una realidad distinta al resto de las ciudades de EE.UU. Tiene una mayor fortaleza gracias a las reubicaciones corporativas, el entorno de impuestos bajos y la calidad de vida.

Por eso, la ciudad sigue presentando oportunidades. Aunque no dejan de ser riesgosas por la situación actual.



GRACIAS



**CARTA
FINANCIERA**

IDEAS CONCRETAS

www.cartafinanciera.com

