

Empresarios

Alejandro Jiménez Ness

Elocuencia en la reurbanización de Miami

Aprovechando que el mercado inmobiliario de la ciudad del sol mantiene un pulso latente, el empresario español Alejandro Jiménez Ness cultiva su vanguardista "elocuencia" en un edificio con historia y futuro en la zona de North Bay Village.



Con experiencia en el sector de la construcción, financiación y los bienes raíces, el presidente de Domus One Development Group, escogió la comunidad formada por las islas de North Bay Island, Treasure Island y Harbor Island, donde se encuentra el inmueble Eloquence on the Bay. El ejecutivo avanza a paso firme, en una zona que en los años cincuenta atrajo a figu-

ras como Frank Sinatra y Judy Garland y en la que ahora pretende ofrecer una vivienda de semi-lujo entre Miami y Miami Beach. Con una cartera de clientes de América Latina y Europa, Jiménez Ness continúa enfocando su visión en un próximo paraíso inmobiliario.

>> Nexos - ¿En qué recae el encanto de Eloquence on the Bay?

>> A.J.N. - Es un edificio de 21 pisos situado en la ciudad de North Bay Village, una zona de la que se habían olvidado. En el mar, con 360 grados de agua, en un lugar que en los pasados años ha mostrado una rápida revalorización, además que tiene lo que nos gusta llamar la 'joya de la corona', una marina.

>> Nexos - ¿Cuál es el mayor reto para la construcción en el área de Miami?

>> A.J.N. - El problema es que no hay tierra, estamos limitados por el océano al este y los cocodrilos al oeste (Everglades). Por eso está habiendo cambios en el modelo de vivienda, dejando espacio al multi-familiar.

>> Nexos - ¿Qué le falta a Miami?

>> A.J.N. - Reurbanizar el master plan de la ciudad. Faltan viviendas asequibles y buscar zonas donde también se hagan desarrollos nuevos, pero eso será una transición un poco más lenta. Creo que se deben corregir precios de construcción, seguros e impuestos en lo que poco a poco ya se está trabajando.

El mundo de los negocios

>> Nexos - ¿A qué se debe que la mayoría de las propiedades en venta son de lujo?

>> A.JN. - El encarecimiento de las tierras ha sido fuerte y sin querer se vende caro porque el costo de la tierra encarece enormemente el precio final. A ello hay que sumar que los precios de la construcción también han aumentado notablemente. Lo que ha pasado con Miami es que hace unos diez años no había nada y el *boom* ha sido exagerado. En cuanto a los materiales está habiendo una corrección pero en la construcción se han dedicado mucho más a la flexibilidad en la unidad, es decir: a construir la casa que el comprador desea y eso no ha abaratado los costes.

>> Nexos - ¿Los altos impuestos sobre la propiedad no han disminuido la inversión?

>> A.JN. - Es una molestia pero es el peaje que hay que pagar para vivir en el paraíso. La realidad es que hay una demanda latente. Tenemos 750.000 nuevos residentes en la Florida al año, de los que 107.000 se instalan en el sur de la Florida.

>> Nexos - ¿Cómo contrasta el capital de inversores extranjeros con el del mercado local?

>> A.JN. - Los patrimonios y capital fuerte vienen de fuera y es gasolina del motor de Miami, siempre que la inversión sea seria y no de especulación. Ha habido una desviación del puro especulador peligroso a la gente que vive aquí.

No para de llegar (capital) de América Latina. Si las cosas van mal, vienen aquí. Si las cosas van bien, también. Latinoamérica ha comprado la estrella de Miami. Para el europeo es la mejor inversión que se puede hacer con el euro, debido a la fortaleza del euro frente al dólar.

>> Nexos - ¿Qué ha aprendido del mercado de Miami?

>> A.JN. - De Miami he aprendido que las propiedades frente a la arena y el mar mantienen y/o aumentan su valor y que el reto es el ubicar el sitio correcto, un espacio o terrenito que siga con el crecimiento natural. Lo mismo que está pasando en lugares como República Dominicana, las Islas Vírgenes americanas y otros estados de Norteamérica con costa.

www.miamicondolifestyle.com/eloquence-on-the-bay.php

Keyla Medina-Rosa es escritora puertorriqueña.

Para Los Que Saben Elegir



IC-F50 VHF
IC-F60 UHF

ICOM: MAXIMIZA SU INVERSION.

Nuevo radio portátil de Icom. SUMERGIBLE. Cumple con todas las especificaciones militares. Para ser usado bajo cualquier condición ambiental! Satisface sus necesidades de comunicación. Con Icom incrementará su productividad y ganancia. Llame a Icom hoy.

Para más información:

(w) www.icomamerica.com

(e) icomlatam@icomamerica.com

(p) 954-660-0467

(f) 954-660-0967



Icom ofrece más opciones, a un menor precio.

©2005 Icom America Inc. • The Icom logo is a registered trademark of Icom Inc. • 7566

ICOM