



## EMPEZAMOS A VER señales de optimismo

por Alex D. Zylberglait \*

Los indicadores del mes de agosto muestran un alza en el número de transacciones de propiedades comerciales a nivel nacional, incluyendo en el sur de la Florida. Tomando en cuenta que el mes de agosto es normalmente un mes más lento relativamente hablando, esta vez ha repuntado notablemente comparado con el mes anterior. En lo general, el incremento de actividad se ha concentrado en todas las clases de propiedades comerciales con excepción de edificios de apartamentos y hoteles. De acuerdo a la firma de Real Capital Analytics que monitorea el número de ventas, se

realizaron un total de 4.300 millones en volumen de operaciones comparado con 7.600 millones en volumen de propiedades que entraron en incumplimiento, juicio hipotecario o bancarota.

La pregunta es hasta qué punto vamos a seguir viendo un aumento en el número de ventas en los próximos meses. Se puede deducir que con estas señales de agosto es muy probable que aumenten las ventas no solo por parte de los bancos, en forma de ventas de propiedades 'reposeídas', sino también por parte de dueños que tienen que vender por razones financieras o sino prefieren acceder a su capital antes de que los valores probablemente sigan

Uno de los obstáculos para las ventas es la falta de liquidez

bajando parcialmente afectados por las ventas bancarias a precios altamente descontados.

No hay que olvidarse que uno de los obstáculos más importantes para el aumento de ventas sigue siendo la falta de liquidez en el mercado y consecuentemente varias de las ventas que se están efectuando incluyen operaciones en efectivo, financiamiento por parte de los vendedores

o los bancos mismos han aceptando mantener el financiamiento de las mismas propiedades que se quieren deshacer.

Dueños de propiedades deben seriamente evaluar sus opciones y reconocer que la probabilidad de que sus propiedades vuelvan a valer en los mismos niveles que hace unos años atrás es bastante baja por todas las razones que ya conocemos. En este contexto, la decisión de mantener una propiedad y no venderla debería ser consciente y con la expectativa de mantener esa propiedad por lo menos por cinco años con todos los riesgos que significa durante ese período.

La realidad es que si siguen aumentando el número de ventas de propiedades comerciales eso es bueno para el sistema aun que represente un más alto número de ventas con problemas porque los niveles que estamos viendo actualmente siguen siendo bastante anémicos en relación a los niveles históricos de ventas y sería saludable que aumenten con el fin de estimular más a nuestra economía.

\*Associate Vice President  
Investments of Marcus & Millichap