

MERCADO DE DINERO

PUBLICACIÓN INTERNACIONAL PARA EL CONSUMIDOR

WWW.MERCADODEDINEROUSA.COM

\$2.00 - MAYO 2010 - Año 3 Número 53



MÁS CLARIDAD EN LOS MERCADOS inmobiliarios

por Alex D. Zylbergait, CCIM, SIOR *

Vicepresidente de Inversiones
Marcus & Millichap

Es evidente que la ansiedad por parte de los inversionistas de estar activos nuevamente en el mercado se está manifestando a través del alza en el número de operaciones que están bajo contrato, incluyendo ventas o reestructuraciones por parte de bancos con deudores existentes. Esto se debe a una serie de factores, pero principalmente al reconocimiento por varios de los participantes, que las actuales condiciones del mercado probablemente se mantengan lo suficientemente estables, aunque con fluctuaciones intermedias durante los próximos años.

Asumiendo un reconocimiento de estas condiciones, muchos inversionistas ya no esperan que el mercado se desplome y por ende están más activos comprando propiedades o hipotecas de acuerdo a sus estrategias y objetivos.

A su vez, muchos dueños de propiedades/hipotecas o bancos/instituciones financieras también están aceptando estas condiciones y deciden vender estos activos, aunque a veces lo hacen por diferentes circunstancias: algunos vendedores deciden vender por motivos económicos y factores determinados por motivos operativos o financieros y otros por requisitos regulatorios o influenciados por algún ente gubernamental.

Es importante reconocer que muchos participantes todavía no están activos y el motivo principal es debido a la falta de claridad percibida en la dirección de los mercados.

Muchos participantes todavía no están activos

En mi opinión no existe ninguna obligación de "estar activo" en el mercado, pero hay que destacar que esa decisión debería ser calculada, y no tomada por falta de información o dirección. No estar al tanto de los acontecimientos que afectan la valorización de los activos puede ser muy costoso y puede poner en juego la habilidad de que estos activos sean competitivos en el presente y en el

futuro. Por ejemplo, en este mercado donde existe cierta escasez de inquilinos, es difícil para un dueño de un edificio de oficinas más viejo competir con edificios en la misma zona más modernos que ofrezcan beneficios tales como acceso rápido al internet, o beneficios ambientales para reducir el costo de ocupación entre otros. Además, hay que poder reconocer los verdaderos riesgos asociados con el tiempo y el costo de poder alquilar espacios vacíos y mantener el edificio en buenas condiciones y de acuerdo a los requisitos de la ciudad. Solamente entendiendo todos estos factores con expectativas realistas los dueños pueden to-

mar decisiones informadas e inteligentes sobre como maximizar sus inversiones o si es preferible acceder a su capital y reubicarlo en otras oportunidades, o minimizar las pérdidas existentes. A medida que transcurre este año, más participantes del mercado se están dando cuenta de la mejor estrategia a seguir y están decidiendo ejecutarla. Esto es bueno porque permite estimular la economía y generar más oportunidades de trabajo. A medida que sigamos en este proceso, veremos aun más actividad en los próximos meses y podremos ver una mayor claridad en los mercados.

* Director, National Office and Industrial Properties Group
Marcus & Millichap
(786) 522-7000 ext. 7056

Alex.Zylbergait@marcusmillichap.com