

Locales

VPK • K-12th • BECAS
ÚNICOS DE 6 A.M. A 7 P.M.
50 CENTROS A SU SERVICIO
www.lincoln-marti.com
(305) 642-1000

Florida, favorita de los millennials millonarios

POR REBECCA SAN JUAN
rsanjuan@miamiherald.com

Los cascos urbanos de Miami siguen creciendo gracias a los millennials millonarios.

La Florida está entre los primeros siete estados en que los millennials millonarios compran propiedades, según el estudio más reciente de Coldwell Banker Global Luxury y WealthEngine, un recopilador de información comercial sin fines de lucro con sede en Maryland.

“El sur de la Florida como un todo es una región deseable”, dijo Nathan Zeder, del Jills Zeder Group, firma afiliada de Coldwell Banker Residential Real Estate. Zeder ha observado mucha actividad en los condados Broward, Miami-Dade y Palm Beach.

El estudio publicado el miércoles analiza a los aproximadamente 618,000 millennials millonarios en Estados Unidos. El análisis de la información, que cubre de julio a septiembre de 2019, concluye que 93 por ciento de esos adultos

de entre 23 y 37 años tenían un patrimonio neto de entre \$1 millón y \$2.49 millones.

Hasta el momento, 92 por ciento de los millennials millonarios han comprado propiedades. Más de la mitad de las ventas se concentran en ciertos estados: 44 por ciento de los millennials millonarios compraron en California, 14 por ciento en Nueva York, 5 por ciento en Florida, 5 por ciento en Massachusetts, 5 por ciento en Texas, 4 por ciento en Washington y 4 por ciento en Nueva Jersey.

Zeder dijo que la mayor actividad en California y Nueva York se debe en parte a la diferencia de salarios en comparación con la Florida. “Esas personas tienen empleos que pagan mejor. Es más fácil acumular riqueza allí”, dijo.

Pero las compras de bienes raíces por parte de millennials millonarios en Florida, especialmente en Miami, van a seguir aumentando, dijo Zeder. El crecimiento hasta ahora ha sido en cascos urbanos que facilitan la experiencia de



Cortesía

NATHAN ZEDER, del Jills Zeder Group.

los peatones, que es exactamente lo que buscan los millennials, y eso seguirá atrayendo a compradores a Brickell, Edgewater, Coconut Grove, Midtown y Sunset Harbor.

“Seguiremos viendo más actividad en los centros urbanos”, afirmó.

Las bajas tasas de interés, asequibilidad del precio de la vivienda para ese grupo específico y un fuerte mercado de viviendas de alquiler impulsarán las ventas en Miami, dijo Zeder. “Miami es popular en

todo el mundo”.

Zeder pronostica un crecimiento a largo plazo en el mercado de bienes raíces del sur de la Florida. Se espera que el patrimonio de esa generación siga aumentando dado que se proyecta que heredará \$68 billones de la generación de la posguerra.

Esa transferencia de riqueza debe impulsar más la actividad en los mercados de bienes raíces comerciales y residenciales, dijo Zeder.