



Medio Siglo y cinco pioneras del Real Estate

Sólo en ojos de una mujer fue posible que la ciudad de Miami diera un giro visual de 90°

Por: Carolina Vélez / cvelez@mercadodedinerousa.com

Cervera Real Estate, se encuentra presente en 18 proyectos en desarrollo, entre los cuales se destacan: *Grove at Grand Bay, Le Parc at Brickell, The Bond on Brickell, Edge on Brickell, Biscayne Beach, Peloro Miami Beach, Gulfstream Park Tower, Merrick Manor y Aria on the Bay, entre otros.* Sin embargo, desde su nacimiento han sido en total 106 los proyectos llevados por la reina de Brickell, sus dos hijas y sus dos nietas.

Cervera Real Estate fue el producto de una mujer que logró invertir la forma estética de una ciudad al nivel del mar, primero en su imaginación y luego en la práctica. Su marca nació cuando la ciudad de Miami era apenas un pueblo, y gracias a su empuje y construcción vertical se formó la gran metrópoli que es hoy.

Siendo una de las pioneras de la construcción con gran experiencia, historia y logros en el sector inmobiliario, nos reunimos con Alicia Cervera Lamadrid quien nos contó el recorrido de cinco décadas de una saga de mujeres al poder. También conocimos a su hija y sucesora Alicia Lamadrid.



Biscayne Beach Residences es un condominio con vista al mar, exclusivo de Cervera Real Estate.



Alicia ¿Por qué una madre peruana y un padre cubano, vieron en Miami la cuna de sus éxitos como lo es hoy el imperio Cervera Real?

La historia de mis papás es la historia de Miami. Los dos hablaban inglés y habían vivido en los Estados Unidos. Juntos trajeron todas sus experiencias y el conocimiento que habían recogido por el mundo a Miami, una ciudad que estaba lista para crecer y expandirse junto a todos los inmigrantes que habían llegado de otros países.

¿Qué significa revolucionar el mercado inmobiliario en los sesenta como fue el caso de la familia Cervera, a revolucionarlo en la actualidad?

La mayor diferencia entre nuestro trabajo en los sesenta es que en esa época estábamos introduciendo la ciudad de Miami

al mundo. Hoy en día Miami ya es una gran ciudad del mundo. Miami es una marca global. En los sesenta les presentamos la ciudad a nuestros clientes y hoy continuamos con su expansión.

Tener el nombre de la Reina de Brickell (cómo fue el caso de tu mamá) generó un compromiso con el sur de la Florida, ¿cuál ha sido este durante cinco décadas?

Quizás el título de embajadora de Miami sería más apropiado. Mi mamá le presentó la ciudad de Miami a muchas personas por todo el mundo, les dio la bienvenida y los ayudó a conocer la ciudad que ella estaba ayudando a construir con tanta pasión y amor.

¿Cómo logró Cervera Real hacerse más fuerte en este mercado durante la crisis inmobiliaria de 2006?

La combinación de experiencia, conocimiento de este mercado e infraestructura de nuestra empresa nos permitió continuar nuestra labor durante la crisis inmobiliaria y poder avanzar con éxito en la actualidad.

Saber negociar, tener olfato, tener contactos y una gran cartera de clientes son algunos de los factores que permiten que una empresa se despliegue en cualquier sector, en el caso de Cervera Real

¿Cómo han logrado su éxito y sostenibilidad en el mercado?

Cervera Real Estate ha tenido éxito por el trato personal y único a su clientela. Nuestra empresa ha seguido ese enfoque en los tiempos buenos y malos, siempre dándole un primer lugar al cliente. Y por eso hemos sobrevivido durante la recesión y hemos

Intown es un edificio ubicado en 1940 Sw 8th Street, desarrollado y vendido exclusivamente por Cervera Real Estate.

ION ubicado en EdgeWater, cerca del Design District de Miami, de Wynwood, Midtown y Miami Beach ofrece a sus habitantes fácil acceso al resto de la ciudad por medio de las principales autopistas.



podido crecer el negocio en los buenos tiempos.

¿Qué viene para el sur de la Florida en materia de bienes raíces, tanto en la compra, el alquiler y la construcción?

El sur de la Florida todavía es una zona bastante joven que le falta desarrollarse y que donde van a haber muchos cambios en los próximos años. Vamos a ver más inversión en el sector inmobiliario. También vamos a ver desarrollo comercial en el centro de la ciudad con grandes proyectos como Brickell Citycentre y Miami Worldcenter.

El mercado inmobiliario es un negocio cíclico. Entendiendo el pasado de Miami y de la Florida, los ciclos que vienen por delante serán positivos y seguirán trayendo progreso para la ciudad.

El nuevo modelo latino-inmobiliario introducido en Miami, se trata de la compra y venta de inmuebles con altos down payments, ¿qué opinión o visión tiene de esta estrategia comercial que desde sus inicios levantó la economía del sur de la Florida?

Este modelo ha sido bueno para Miami, permitiéndole a la ciudad salir de la recesión más rápido que la mayoría de ciudades en los Estados Unidos. Este concepto también ha traído estabilidad porque las propiedades se están comprando con dinero en efectivo.

