

Negocios

PRODUCTO INTERNO BRUTO

Colapsa la economía en el trimestre

POR MARTIN CRUTSINGER
Associated Press
WASHINGTON

La economía de Estados Unidos registró su peor desplome trimestral en la historia. Se contrajo a una vertiginosa tasa anual de 32.9% en el trimestre de abril a junio, cuando la pandemia del coronavirus llevó al cierre de negocios, lo que causó que decenas de millones de personas perdieran su trabajo y que el desempleo se disparara a 14.7%, informó el jueves el gobierno estadounidense.

La estimación del Departamento de Comercio del declive del segundo trimestre en el Producto Interno Bruto (PIB), el valor monetario total de bienes y servicios, representa la peor caída registrada desde 1947. La más fuerte contracción trimestral previa, de 10%, ocurrió en 1958 durante el gobierno de Dwight D. Eisenhower.

El desplome más reciente se registra luego de una caída de 5% en el trimestre de enero a marzo, periodo durante el cual la economía



NAM Y. HUH AP

entró de manera oficial en recesión detonada por el virus, poniendo fin a una expansión económica de 11 años, la más prolongada de que se tenga registro en Estados Unidos.

La contracción en la primavera fue ocasionada por una marcada conten-

ción en el gasto del consumidor, que equivale a cerca de 70% de la actividad económica del país. El gasto de los consumidores se colapsó a un índice anual de 34.6% una vez que los viajes se detuvieron casi por completo y las órdenes de cierre obligaron a que mu-

chos restaurantes, bares, centros de entretenimiento y otros negocios minoristas pararan sus actividades.

El desplome del PIB "pone en evidencia el golpe sin precedentes a la economía asediado por la pandemia", informó Andrew Hunter, economista

UN HOMBRE pasa junto a una tienda minorista que está cerrando debido a la pandemia de coronavirus en Winnetka, Illinois a finales de junio pasado.

que la economía registre una fuerte recuperación en el actual periodo de julio a septiembre, quizá de hasta 17% o más anualmente. Aun así, ante un alza en el índice de casos confirmados de coronavirus en la mayoría de los estados y la presión para aplazar las reaperturas de negocios y la propuesta del Senado de mayoría republicana de recortar la ayuda económica al desempleo que brinda el gobierno, la economía podría empeorar en los próximos meses.

En el trimestre pasado, aparte de una baja en el gasto de los consumidores, también registraron fuertes declives la inversión empresarial y el sector inmobiliario, con contracciones del 27% y 38.7%, respectivamente.

El mercado laboral, el pilar más importante de la economía, resultó afectado severamente. Decenas de millones de empleos desaparecieron en medio de la recesión. Más de un millón de personas despedidas han solicitado la ayuda económica por desempleo durante 19 semanas consecutivas. Hasta ahora, cerca de una tercera parte de los empleos perdidos han sido recreados, pero el repunte del COVID-19 muy probablemente cause una desaceleración en la recuperación del mercado laboral.

JetBlue usa robot que desinfecta aviones con luz ultravioleta

POR SALOMÉ RAMÍREZ VARGAS
sramirezvargas@elnuevoherald.com

La aerolínea JetBlue anunció el miércoles que inició una prueba piloto, con un robot que emite luz ultravioleta, con el fin de desinfectar las cabinas de los aviones y reducir "sig-

nificativamente" la presencia de ciertos virus y bacterias en las superficies de las aeronaves.

En comunicación escrita la empresa agregó que estas primeras pruebas, que durarán 90 días, se realizan en el aeropuerto de Fort Lauderdale y el John F. Kennedy de Nueva York. Con esto se busca

minimizar la posibilidad de contagio de coronavirus y hacer más seguro para los pasajeros viajar en avión durante la pandemia.

El robot desarrollado por la empresa Honeywell tendría la capacidad de limpiar toda la cabina en menos de 10 minutos y tiene el tamaño de un

carrito de comida o bebida estándar, de los que se utilizan en los mismos aviones.

"Mientras buscamos añadir más capas de protección utilizando la última tecnología, identificamos el Sistema de Cabina UV de Honeywell como un artefacto que cambia el juego en cuanto a eficien-

cia para asistir nuestros esfuerzos de desinfectar las superficies a bordo", dijo en la comunicación Joanna Geraghty, presidenta de operaciones de JetBlue.

Según estudios clínicos realizados por la Universidad de Boston, el uso apropiado de luz ultravioleta

resultó capaz de reducir el SARS-CoV, virus que causa el COVID-19. Aunque estos estudios se hicieron dentro de laboratorios, pruebas adicionales se realizan para estudiarlo en otros ambientes.

Salomé Ramírez Vargas:
salomervargas

Explosión inmobiliaria en Orlando

EFE

A pesar del golpe del coronavirus en la economía estadounidense y mundial, el mercado inmobiliario residencial de Orlando está experimentando una explosión inesperada en coincidencia con la reapertura de Walt Disney World y otros parques temáticos.

Según un informe reciente de la Asociación Regional de Agentes Inmobiliarios de Orlando, el precio medio de las viviendas vendidas en mayo aumentó más de un 7%, lo que evidencia la fortaleza en el mercado inmobiliario de la región.

"Orlando es uno de los mercados que ha podido recuperarse más rápido debido a una demanda acumulada", dijo Cliff Long, director Ejecutivo de la Asociación de Agentes Inmobiliarios Regionales del Gran Orlando, en unas declaraciones suministradas por la agencia de comunicación Top of Mind.

Long agregó que "después de meses de cuarentena, muchas personas actualmente buscan viajar con su familia y Orlando es el mercado de destino familiar por excelencia", pero además "la demanda de viajes de familia se está extendiendo al mercado inmobiliario de compra, ya que a muchas personas les gusta comprar en los lugares que visitan".

DEMANDA INTERNACIONAL

Los compradores internacionales, particularmen-

te de América Latina y, dentro de esa región, sobre todo de México, Brasil, Colombia y Argentina, han jugado un papel importante en el fortalecimiento del mercado inmobiliario de Orlando.

De acuerdo con un reporte del 2019, el 11% de todos los extranjeros compradores de viviendas en la Florida optaron por Orlando, lo que hace de esa ciudad el destino "número 2" de EEUU para compradores internacionales.

"Casi una de cada tres compras de bienes raíces en el área metropolitana de Orlando son de compradores extranjeros", dijo Long.

El experto dice que en los últimos 10 años los compradores de países latinoamericanos se han sentido más atraídos por los precios más asequibles y la cultura familiar de Orlando que por Miami.

Dominic Pickering, director de ventas en The Grove Resort & Water Park, ha visto un fuerte apetito por los condominios vacacionales en Orlando entre latinoamericanos que buscan traer su capital a EEUU para escapar de la inestabilidad económica causada por la pandemia.

La demanda de propiedades de inversión en Orlando ha hecho subir los precios en The Grove en las últimas semanas, dijo Pickering.

The Grove, ubicado a seis millas de Walt Disney World, alberga 878 condominios estilo centro turístico, un parque acuático, restaurantes, spa, gimnasio y más.

Los condominios de

vacaciones en The Grove completamente amueblados de dos y tres habitaciones se venden por encima de \$350,000 y los propietarios pueden colocar sus apartamentos en un programa de hotel cuando no están en uso, lo que les permite generar ingresos en dólares.

"Los compradores latinoamericanos han sido la columna vertebral de nuestra estrategia de ventas, y en los últimos meses, hemos visto un aumento de ventas hechas remotamente a compradores de México, Colombia y Brasil", dijo Pickering.

El directivo agregó que a causa del COVID-19, los inversores no pueden viajar a EEUU, por lo que las compras se están cerrando a larga distancia.

"La demanda, además de un bajo inventario de propiedades en venta, es la razón principal por la cual los valores de las propiedades en Orlando están subiendo. Al comienzo de la pandemia, pensábamos que la demanda iba a desacelerar, pero, en lo que respecta al mercado internacional, ha sido todo lo contrario."

Según el Informe Internacional de la Asociación de Agentes Inmobiliarios de Florida para el 2019, el 71% de los compradores internacionales tenía una residencia principal en el extranjero y buscaba comprar una propiedad de vacaciones.

Según el informe de la Asociación de Entretenimiento Temático y la Práctica Económica de AE-COM, Magic Kingdom en Disney mantuvo su título

como el parque más visitado del mundo el año pasado, con 20.9 millones de visitas, un aumento del 0.5% con respecto al año anterior.

ALGO MÁS QUE PARQUES TEMÁTICOS

El crecimiento de Orlando como destino para los compradores latinoamericanos no ha sido accidental. Los líderes de la comunidad han hecho un esfuerzo concertado para atraer inversiones al área durante la última década.

En los últimos años, la organización se ha esforzado para establecer relaciones formales con grupos de agentes inmobiliarios y organizar misiones comerciales virtuales en América Latina.

La meta ha sido educar al mercado internacional sobre lo que Florida tiene para ofrecer más allá de sus ofertas turísticas de fama mundial.

Long, de la Asociación de Agentes Inmobiliarios Regionales del Gran Orlando, está de acuerdo.

"A medida que Orlando ha expandido su alcance a América Latina, los compradores de esos países han comenzado a ver que somos más que parques temáticos. Esta ciudad tiene una economía robusta, diversa y hasta se ha convertido en un líder en la industria de aviación y aeroespacial como también en la industria de la medicina y estudios universitarios", dijo.

"Orlando ha desarrollado un crisol de diversas culturas latinoamericanas que atrae visitantes e inversión", concluyó.



Alberto Carrillo

Presidente Residencial de la Asociación de Agentes Inmobiliarios de MIAMI 2020

Los Precios de las Viviendas en Miami-Dade Suben en el Mes de Junio debido a la Fuerte Demanda y la Oferta Limitada
Las Ventas Pendientes Crecen y Reflejan la Recuperación del Mercado Tras el Impacto de COVID-19

Los precios medios del condado de Miami-Dade aumentaron año tras año en junio de 2020 a medida que las ventas de viviendas continuaron con una tendencia al alza a pesar de la situación global de COVID-19, según la Asociación de Agentes Inmobiliarios de MIAMI (MIAMI) y el sistema del Servicio de Listado Múltiple (MLS).

Las ventas de casas nuevas pendientes en junio aumentaron dos dígitos año tras año. Las ventas pendientes son un indicador futuro de cierres dentro de uno o dos meses. Las nuevas ventas pendientes para viviendas unifamiliares en Miami aumentaron 33.8% año tras año a 1,820. Las nuevas ventas pendientes para condominios aumentaron 12.9% en junio a 1,504.

El mercado inmobiliario de Miami-Dade continúa con una recuperación robusta evidenciada por el aumento continuo de las ventas pendientes y el aumento de la actividad del mercado. Históricamente, las bajas tasas hipotecarias, las herramientas y servicios virtuales y la demanda acumulada hacen que muchos compradores continúen su proceso de compra de viviendas, lo que está generando una fuerte demanda de compradores locales y de otros estados, particularmente aquellos en áreas de altos impuestos y alta densidad.

Las ventas pendientes comenzaron a aumentar a mediados de abril y son más fuertes que antes de que COVID-19 se quedara en casa. Sin embargo, las ventas de viviendas están tardando más en cerrarse. El tiempo para contratar viviendas unifamiliares en Miami aumentó 28.6% año tras año en junio, de 49 días a 63 días. Las órdenes de distanciamiento social y refugio en el lugar en algunos casos están retrasando el cierre del proceso de compra de vivienda, incluidas las inspecciones de viviendas, las evaluaciones y los recorridos.

Las solicitudes de hipotecas, otro indicador de ventas futuras, están en aumento en el sur de la Florida y a nivel nacional, a medida que la mega región de Miami continúa viendo un interés adicional en la compra de viviendas en el noreste. La Asociación de Banqueros Hipotecarios (MBA) informó que las solicitudes de hipotecas aumentaron un 5.1% semana tras semana durante la semana que terminó el 10 de julio.

La situación de COVID-19 ha acelerado la tendencia de los compradores de viviendas de Nueva York y el clima frío y los estados del noreste cargados de impuestos que buscan y compran viviendas en el sur de Florida.

Alberto Carrillo
RelatedISG International Realty
(305) 975-4909
alberto@relatedisg.com

CASAS ABIERTAS **MIAMI REALTORS**
Disponibles Ahora
SouthFloridaOpenHouseSearch.com
En Persona | Tours Virtuales 24/7 | Transmisión en Vivo