



Actualización: Noticias, Economía y Política Internacional y Regional

LEON MEDICAL CENTERS
305-642-1662

Barcelona gana en la Copa del Rey

El alcalde Merino espera su sentencia

el Nuevo Herald

MIAMI, FLORIDA

elNuevoHerald.com

MIAMI, FLORIDA

Cuba sigue apostando por la perforación petrolera

Análisis creen que la exploración de aguas profundas da pocos frutos



Foto: Reuters/Associated Press

Devaluación de facto en Venezuela

El vicepresidente venezolano Nicolás Maduro anunció el miércoles la nueva tarifa cambiaria del dólar.

Nuevos proyectos avivan debate sobre otro 'condo boom'

UN PUNTO DE VISTA: Marc Sarnoff, inversionista inmobiliario, durante la ceremonia de la primera piedra en un nuevo proyecto de condominio en Brickell Avenue, Miami. La ceremonia avivó el debate sobre la construcción de edificios de apartamentos en la ciudad.



Foto: Reuters/Associated Press

Crisis resurge 42 días después

La crisis económica argentina resurge 42 días después de haber alcanzado su punto más bajo. El gobierno argentino anunció un paquete de medidas para reducir el déficit y mejorar la competitividad.

Tobos deja en sueldo en Miramar

Una familia que vive en su casa en Miramar, Florida, se enfrenta a problemas económicos. El dueño de la casa, Tobos, dejó en sueldo a la familia por un tiempo.

Cristó, popular entre los hispanos

A pesar de los problemas que ha enfrentado, el gobernador de Nueva York, Cristóbal, sigue siendo popular entre los hispanos. Su gestión ha sido bien recibida por la comunidad.

Nuevos proyectos avivan debate sobre otro 'condo boom'

DOUGLAS HANKS Y HANNAH SAMPSON
dhanks@miamiherald.com

Marc Sarnoff jugó su papel con rapidez en la mañana del miércoles, paleando un poco de tierra en el sitio de una construcción en Brickell Avenue durante la ceremonia para poner la primera piedra. No se quedó por mucho rato después de las fotos; lo esperaba otra pala en la ceremonia de la primera piedra de otro edificio de condominios en apenas 25 minutos. Y otra más después de almuerzo.

trás de la otra en un plazo de cinco horas y a cuatro millas unas de otras en Brickell Avenue y en la orilla de Edgewater dieron qué comentar a los dos bandos que interpretan el mercado de bienes raíces en Miami.

De un lado, los que ven un patrón familiar de urbanizadores excesivamente confiados apresurándose a crear nuevos rascacielos de condominios en un mercado *hot* estimulado por inversionistas latinoamericanos. Del otro, los que ven nuevas pruebas de un mercado en recuperación tan fuerte que puede lanzar tres proyectos al mismo tiempo, gracias en parte a un nuevo modelo financiero nacido de los escombros del último ciclo de auge y desplome.

“Nunca habíamos tenido un día con tres primeras piedras en la historia de Miami”, dijo Sarnoff, comisionado de la Ciudad de Miami. “Yo he hecho dos, pero tres, nunca”.

Las ceremonias una de-

VEA MIAMI EN LA PAGINA 2A

Tres construcciones generan optimismo

MIAMI VIENE DE LA PÁGINA 1A

“El comprador latinoamericano es ahora mucho más serio. Nunca escuchamos la palabra revender”, dijo Craig Studnicky, uno de los fundadores de ISG, correduría que se especializó en reunir inversionistas latinoamericanos durante el *boom* de la vivienda de la década pasada. “Las conversaciones no se tratan de ‘¿Puedo revender la unidad, y cuánto puedo sacarle cuando la revenda? Ahora se trata siempre de la rentabilidad”.

Lo cierto es que el paisaje de los bienes raíces no se parece en nada a las condiciones que compradores, vendedores y financistas enfrentaron durante el *boom* inmobiliario que fue desde alrededor del 2003 hasta el 2006, antes de un desplome que tocó fondo en el 2011.

Mientras los bancos entonces estaban más que dispuestos a vender hipotecas a compradores de recursos modestos, el financiamiento es ahora mucho más difícil de conseguir. Entonces, un contrato de preventa de un condominio requería un depósito del 20 por ciento, mientras que ahora la obligación estándar es del 50 por ciento.

El anuncio actual de unas 25,000 unidades de condominios en el sur de la Florida al este de la I-95 es menos de la mitad de las aproximadamente 50,000 construidas durante el último *boom*, según cifras reunidas por cranespotting.com y condovultures.com. Este *boom* también carece de la oleada de apartamentos de alquiler convertidos en condominios como ocurrió antes del desplome.

No obstante, las pinceladas más generales del último *boom* inmobiliario también son visibles en este. Los urbanizadores están, por su mayor parte, persiguiendo a inversionistas latinoamericanos para venderles contratos de condominios, y esos inversionistas no tienen planes de vivir en esas unidades. Los precios están volviendo a aumentar en dígitos dobles, y subiendo casi con la misma rapidez que durante el último *boom*. La locura ha sido lo bastante intensa como para provocar advertencias sobre el exceso de construcción y la especulación, al mismo tiempo que los urbanizadores vuelven a expresar la confianza que causa un buen número de preventas.

“No hay duda de que el número de proyectos que se planean anuncia tormenta”, dijo David Dabby, consultor inmobiliario de Coral Gables.



PATRICK FARRELL/The Miami Herald

EL CONSTRUCTOR
Alan Ojeda y el comisionado de Miami Marc Sarnoff (centro) encabezan la ceremonia el miércoles que da por inicio la construcción del condominio The Bond en Brickell.

“Quienquiera consiga completar sus proyectos primero en cualquier ciclo tiende a ganar. Son los que se completan entre la segunda y la cuarta ronda los que caen en problemas”.

Jack McCabe, consultor de Deerfield Beach, quien fuera uno de los primeros en detectar la burbuja de los precios antes del desplome, dijo que él no está tan preocupado en este momento.

“No creo que estemos enfrentando el mismo exceso de oferta”, dijo. Pero McCabe advirtió asimismo que no se debe poner demasiada fe en los grandes depósitos. “Si los precios son apuntalados a demasiada altura, y luego se caen... hay grandes probabilidades de que ellos renuncien a esos depósitos lo mismo que lo hicieron los especuladores de la década pasada”.

La serie de ceremonias inaugurales del miércoles (con un total de 25 palas) comenzó a las 10 a.m. en el futuro emplazamiento de The Bond, un rascacielos de 328 unidades de condominio comprimido entre dos edificios ya existentes en la cuadra de los 1000 de Brickell Avenue. El urbanizador Alan Ojeda dijo que alrededor del 70 por ciento de las unidades ya contaban con contratos, y que el 80 por ciento de las unidades ya vendidas pertenecen a latinoamericanos. Los precios comienzan alrededor de los \$400,000 para las unidades más pequeñas y llegan cerca de los \$2 millones para el *penthouse*.

Esos compradores acordaron pagar el 50 por ciento del precio de compra por adelantado, lo cual permitió al Rilea Group de Ojeda comenzar la construcción sin necesidad de pedir un préstamo. Los pagos por adelantados han permitido a los urbanizadores saltarse el difícil mercado crediticio usando el efectivo de los compradores para empezar el proyecto y recurrir a los bancos solo para los pagos finales a sus contratistas.

El personal de Ojeda demoró el comienzo de la ceremonia por unos 30 minutos esperando por la llegada de los dignatarios, lo cual causó que algunos de los asistentes se pusieran a mirar sus relojes, ya que ellos planeaban asistir a la próxima inauguración a las 11.

“Voy a tratar de ir a tres”, dijo Sonja Bogensperger, directora de desarrollo empresarial de la Autoridad de Desarrollo del Downtown de Miami. “Creo que esto es magnífico”.

A eso de las 11:30 a.m., Bogensperger estaba en un solar yermo en la NE 27 Street de Edgewater mirando al alcalde de Miami, Tomás Regalado, felicitar a otro grupo de urbanizadores por lanzar su proyecto de 90 unidades de condominio, The Crimson.

“Esto muestra que Miami ya se ha recuperado”, dijo Regalado de las numerosas ceremonias de inauguración. “No se trata de que Miami se esté recuperando”.

Unas tres horas después, Regalado estaba de vuelta en el *downtown*, a unas dos cuadras de distancia de la ceremonia inicial del día. Esta vez, él era el invitado de honor de una ceremonia para poner la primera piedra de The Related Group, la firma urbanizadora de Miami que estuvo en el centro del último *boom*.

El presidente ejecutivo de The Related Group, Jorge Pérez, dijo que la Florida se presta a caer en ciclos de auge y desplome, pero dijo que la compañía aprendió su lección en el desplome. Dijo que SLS Brickell, de 453 unidades, está casi completamente vendida, y que los compradores acordaron pagar el 50 por ciento del precio de compra antes de que los trabajadores de construcción terminen la última planta del edificio de 52 pisos.

“Estamos tratando de reducir las probabilidades de que haya un desplome como la vez pasada”, dijo.