

Medio: El Cronista

Fecha: 26.06.2015

Sección: Suplemento Real Estate

Cobertura: Participación en nota

Soporte: Gráfico

Periodista: Lorena Guarino

Título: "Mirada Interior"

**P**ese a que los números del mes de abril mostraron un leve repunte en el número de escrituras en la Ciudad de Buenos Aires (subieron 6,3 por ciento frente al mismo mes de 2014), el sector inmobiliario continúa sumergido en una crisis. Y el escenario electoral sólo aporta incertidumbre a compradores y vendedores por igual.

Algunas ciudades del interior, sin embargo, viven una realidad distinta, ya que por sus particularidades nunca dejaron de ser un terreno fértil para desarrolladores e inversores. Allí, todavía escapan al estancamiento que vive el sector, por lo que resultan una vía de escape para quienes buscan seguir apostando al negocio del real estate.

"El 2015 está siendo un año complejo para el mercado inmobiliario en general. La incertidumbre generada por la situación macroeconómica y la cercanía de las elecciones se trasladó al mercado y hace que no haya tanto movimiento como sí lo hubo hace algunos años", relata Juan Cabrini, gerente de Proyectos de Eidico. "Estamos percibiendo síntomas positivos en el interior. La demanda está expectante y atenta a los nuevos productos que se lanzan. Si se analiza la oferta de grandes predios para futuras urbanizaciones, se están recibiendo gran cantidad de opciones en varias ciudades del interior", agrega.

Entre ellas se encuentran localidades que continúan con su crecimiento urbano como Entre Ríos y las ciudades de la costa argentina, como Pinamar. Luego aparecen plazas tradicionales como Mendoza, Entre Ríos, Córdoba, Rosario y las ciudades más turísticas de la Patagonia, que aunque a un ritmo paulatino continúan en movimiento. Otro fenómeno es el de la provincia de Neuquén y las localidades vecinas, que desde 2011, con el nuevo impulso que tomó Vaca Muerta, despertó un nuevo boom inmobiliario en la región.

Estas realidades aparte no tuvieron, aún, un verdadero impacto en el mercado inmobiliario de todo el interior, donde pese al amesetamiento de las ventas los precios continuaron una carrera ascendente. "El interior es un mercado 100 por ciento diferente al de Buenos Aires", explica Gustavo Szlukier, director de Haus Developers. "Al estar pesificado, la demanda y los precios vienen en constante aumento año tras año, ya que la oferta es poca", completa.

Los valores de las propiedades usadas se incrementaron en el interior en un promedio del 8,8 por ciento, según el sitio especializado Reporte Inmobiliario. Cabe destacar que solo tres localidades -Mar del Plata, Río Gallegos y Bariloche- mantienen sus valores íntegramente en dólares, mientras que el resto del mercado se encuentra pesificado o bien realiza operaciones en ambas monedas.

Es así que, a febrero último, el metro cuadrado promedio de un departamento usado de 2 o 3 ambientes ascendió a u\$s 1074,



Metra Puerto Norte, la última apuesta de TGL en Rosario.



El complejo Love, en Córdoba, ubicado en el noroeste de la ciudad capital.

en comparación con los u\$s 999 del mismo mes de 2014.

"La devaluación de principios del año pasado obró para que precisamente los valores se ajustaran en términos de dólar, mientras que la quietud del tipo de cambio de los últimos meses en conjunto con la inflación provocó la revaluación", explican desde el portal.

De esta manera, ciudades como Bariloche, con valores promedio de u\$s 1595 por m<sup>2</sup>, Mar del Plata con u\$s 1485 y Comodoro Rivadavia con u\$s 1260, representan las plazas más caras para usados de 2 o 3 ambientes.

En la escala más baja se encuentran localidades como San Salvador de Jujuy, con u\$s 750 el m<sup>2</sup>, Santa Rosa con u\$s 895 el m<sup>2</sup> y Posadas y San Fernando del Valle de Catamarca, con u\$s 920.

"Según lo que fuimos percibiendo del mercado, estamos viendo que los emprendimientos con mayor grado de demanda son los que apuntan a satisfacer al público que busca su primera vivienda, y es por ello que, dependiendo de la zona, pueden ser barrios cerrados o abiertos. Lo más importante es poder

**“ El interior es un mercado diferente. Al estar pesificado, la demanda y los precios vienen creciendo año tras año ”**

conseguir un terreno barato, con fácil acceso a la escritura, para poder construir lo más rápido que se pueda", detalla Cabrini. "La oferta de productos surge como consecuencia de la demanda existente, y es por ello que todo gira en la misma sintonía: se buscan productos baratos, cerca de los grandes centros urbanísticos en donde se pueda construir a un bajo costo. Asimismo, el (Plan) Procrear está siendo un jugador muy importante en este tipo de definiciones", completa.

**Litoral, Rosario y la Costa**

Cada localidad tiene su propio escenario y Entre Ríos no escapa a ello. La litoraleña es la provincia que más creció los últimos años a nivel turismo. Su cercanía y fácil acceso a Rosario y Buenos

Aires la convirtieron en la plaza con mayor ocupación para fines de semana y viajes de mini vacacionales. Eso provocó que tanto desarrolladores inmobiliarios como jugadores del sector hotelero comiencen a ver a la provincia como destino de inversiones.

"La clave está en mantenerse activos y buscar las oportunidades", indica Szlukier. "Negocios hay y muy buenos tanto para el desarrollador, como el inversor o el comprador final. El caso de Gauleguay es un ejemplo, una ciudad con una actividad económica buena, una demanda en alza de productos premium y un buen mix entre turismo y público local". Debido a ello Haus Developers inauguró Altos de Gauleguay en Entre Ríos, un barrio cerrado de 10 hectáreas con 100 lotes y tres sectores, en el cual se está analizando sumar un centro de convenciones. "Este proyecto de alta gama pone a la ciudad dentro del mapa turístico, en un contexto donde la naturaleza es protagonista y genera en la plaza un producto que no habla hasta ahora", aclara.

En proyectos de este tipo, donde un lote promedio de 800 metros tiene un costo de entre u\$s 35 y u\$s 38 el m<sup>2</sup>, el principal inversor es casi siempre local, aunque por tratarse de una desarrolladora de Buenos Aires arrastra compradores porteños.

Entre Ríos no escapa al comportamiento que se dio en los últimos dos meses en el sector en general. Con un incremento en las ventas, los años de elecciones provocan que el inversor elija apuestas seguras, lo que provocó que se estén lanzando nuevos productos. "Si analizamos la tendencia de los desarrolladores

más activos del mercado, todos están con anuncios y eso se debe a un cambio en el clima del inversor y del usuario final. Las comercializadoras tienen muchos más consultas y cierres", dice Szlukier. "Esta tendencia también la notamos en lo que respecta a la compra - venta de lotes, donde el mercado está activo porque ya no solo se adquiere la tierra como reserva de valor, sino que se construye aprovechando la baja en dólares del m<sup>2</sup> de construcción".

En Rosario, donde en 2008 se inició un boom desarrollador en Puerto Norte, la zona continúa en consolidación. Así la zona costera norte se convirtió en el nuevo eje gastronómico con la apertura de varios locales, oficinas, hoteles y espacios de eventos. Sin embargo, no se han detectado nuevas regiones con el mismo potencial. Si bien se lanzaron algunos proyectos fuera del tejido urbano de Rosario, no se puede hablar de nuevos espacios.

"La demanda se mantuvo, más allá de los vaivenes de la economía. Lo atractivo de un mercado como el rosarino es que tiene un área de influencia muy amplia (unos 250 km a la redonda), además de que es una gran opción para convenciones y congresos regionales, tiene muchas universidades y es el centro agrícola del país. Esto hace que la demanda siempre responda cuando se le presentan buenas oportunidades de inversión", indica Alejandro Belio, director de Operaciones de TGLT.

A la espera de un nuevo escenario, los desarrolladores más chicos se dedicaron a terminar lo que tenían en marcha y los más grandes, a detectar nuevas oportunidades. Debido a ello, la compañía de Federico Weil, TGLT, lanzó Metro Puerto Norte, un proyecto residencial de 8,4 hectáreas distribuido en cuatro edificios a pagar en 120 cuotas, que tuvo una muy buena respuesta, según la empresa.

Por otro lado, en la costa atlántica, más precisamente en Pinamar, mientras las operaciones fueron bajas, aquellas financiadas desde pozos atrajeron a los inversores, ya que se puede acceder a ellas con un pequeño anticipo y continuar con un financiamiento de cuotas en pesos, según indica Lucio Vera Tapia, de la inmobiliaria homónima. Para los nuevos proyectos, el precio actual de pozo por m<sup>2</sup> es de entre u\$s 2000 y u\$s 2500.

A diferencia de otras locaciones, Pinamar atrae público ABC1 de todas partes del país. Entre los proyectos residenciales que se destacan por su oferta exclusiva y buena recepción se encuentran Btwins Pinamar, Equus y Building Albar. Todos de desarrolladores de Buenos Aires.

#### Córdoba, muy activa

Córdoba también tiene su propio microclima. Según la Cámara Empresarial de Desarrollistas Urbanos de Córdoba (CEDUC), durante abril último la venta de propiedades cayó un 9,4 por ciento con relación al mismo período del año pasado. Fuentes del sector indican que esta caí-



El Hotel Cyan NQN, en formato condo, que levantará el grupo BPC en Neuquén.

#### EL DATO

**u\$s 2500**

**cotiza el metro cuadrado en Neuquén, mismo precio que en Palermo o Belgrano, por el auge de la actividad petrolera.**

da representa en su mayoría al mercado del usado. Asimismo, la justifican por la falta de crédito hipotecario que impide acceder a una vivienda.

En contrapartida existe una sobreoferta de unidades a estrenar, ya que, a diferencia de otras ciudades del país, hay muchos proyectos inmobiliarios activos. Tal es así que en el eje nordeste se destacan Gama y Love, en el sur de la ciudad Edisur y Manantiales y, en el ex Batallón 141, el desarrollo público-privado del empresario Eduardo Eurnekian. En la mayoría de los casos, los desarrolladores ofrecen financiamiento propio con un sistema modular de cuotas.

En cuanto a precios, es un mercado altamente competitivo, ya que aún hay mucha tierra y los valores de incidencia son muy bajos. En el segmento residencial, el m<sup>2</sup> se ubica en el orden de los \$ 15.000 y \$ 24.000, mientras que para lotes se puede conseguir uno de 350 m<sup>2</sup> por \$ 250.000. Algo similar ocurre en cuanto a alquileres, ya que los valores representan dos tercios de lo que sale un alquiler tipo en Buenos Aires.

"La demanda de Córdoba no se encuentra en la provincia sino

fuera de ella", remarca Gustavo Ortola, director de GO Real Estate. "Muchos individuos del sur del país y del NOA están eligiendo la provincia para estudiar y desarrollarse", añade.

Mendoza, por su parte, estuvo en sintonía con la situación general del resto del país. Con muy poco movimiento en materia de compra-venta, casi no hubo lanzamientos de nuevos emprendimientos. Solo se registraron algunos desarrollos puntuales que apuntan a nichos específicos como el segmento turístico.

"Los jugadores grandes se volcaron a productos más exclusivos, como los son los emprendimientos con viñedos propios que captan un público muy selecto y, por lo general, del exterior", cuenta Juan Brandsen, gerente Comercial del proyecto Pihue Villa Privada de Montaña, a 15 kilómetros de Las Leñas, en Los Molles. Se trata de un complejo desarrollado sobre un predio de cinco hectáreas, que ofrece 28 lotes con superficies que van de los 850 a los 1200 metros cuadrados y valores de entre \$ 500.000 y \$ 600.000.

A su vez, se sumaron algunos lanzamientos de uno de los jugadores más fuertes del mercado mendocino, el Grupo Presidente. Se trata de condominios residenciales para el segmento ABC1 de Mendoza.

Más al sur, la región patagónica se vio complicada por las contingencias generadas por la activación del Volcán Calbuco en Chile, que puso todos los desarrollos en pausa en los primeros meses del año. Pero, poco a poco, el sector inmobiliario comenzó a operar con normalidad. Bariloche se comporta de ma-

nera diferente del resto, dado que tiene dos temporadas muy buenas, invierno y verano. Por eso, la demanda de los inversores está orientada a desarrollos turísticos o un mix de ellos. La búsqueda se orienta a terrenos premium y modernas cabañas. También se observa una necesidad de viviendas tipo, debido al crecimiento de la región en el área tecnológica.

"En Bariloche existe un déficit de viviendas y la demanda de alquileres es muy alta. Esto se debe a que gran parte de los departamentos están afectados a la renta temporaria", cuenta Norberto Quiroga, titular de Quiroga Propiedades, de esa ciudad. Actualmente, el m<sup>2</sup> de una unidad tipo ronda entre los u\$s 2200 y u\$s 2500, mientras que los precios de los alquileres para una unidad de 3 ambientes se ubican en \$ 5000/\$ 6000.

Hoy, los desarrolladores apuntan a loteos y proyectos de alta gama. El de mayor tamaño es Capitalinas Bariloche, en el Km. 1 de Av. Bustillo, desarrollo que combina residencias con un hotel. Promovido por Toribio Achával, el alojamiento cuenta con 47 habitaciones y 65 brand residenciales, que permiten obtener una rentabilidad del 8 por ciento cediendo la unidad a un pool de administración ofrecida por el operador hotelero. Las unidades promedian los u\$s 250.000.

Situado dentro de Arelaquén Golf & Country Club, a orillas del lago Gutiérrez y sobre la ladera boscosa del Cerro Otto, otro proyecto que se destaca es Klover Patagonia II, un complejo de dos edificios de dos pisos cada uno con unidades de 3 y 4 ambientes, de hasta 130 m<sup>2</sup>. "Es el producto que encaja en una oferta que no existía en la zona; alta renta temporaria, producto de tope de gama en real estate y un valor por metro cuadrado equiparable al de una ciudad como Quilmes", asegura Ignacio Okefe, gerente Comercial de O'Keefe Inmobiliaria, comercializadora del emprendimiento.

"Creemos que Bariloche debe crear reglas claras y mecanismos que aceleren la aprobación de proyectos. Las obras de infraestructura en marcha van a ayudar a las nuevas inversiones", sostiene Quiroga.

En Eldico -que tiene proyectos en una gran extensión del país- perciben un incremento en la demanda de aquellos productos que se desarrollan en periodos acotados de tiempo y con la posibilidad de acceder a algún crédito del tipo Procrear y, a su vez, donde se revaloriza la inversión. Algunos ejemplos de ello en el interior son Barrancas de Dina Huapi (a escasos kilómetros de Bariloche), Santa Cecilia (a 20 Km. de Posadas), Costa Esmeralda (a 10 km. de Pinamar) y el Barrio La Mata (Tandil).

Mientras el interior del país se mueve a ritmo propio, hay una mirada positiva de cara al futuro. "Se percibe que existe capacidad de ahorro y de inversión, pero la gente se encuentra agazapada, esperando ciertos cambios en el mercado", concluye Cabrini.

#### EFFECTO VACA MUERTA

Neuquén siempre fue un mercado inmobiliario estable, hasta la irrupción del fenómeno de Vaca Muerta en el sector petrolero. Desde entonces, la zona se convirtió en un nuevo foco para los desarrollos inmobiliarios, impulsados por la necesidad de urbanización que genera la industria de hidrocarburos. La demanda de distintos tipos de urbanizaciones se hizo sentir fuerte en la ciudad de Neuquén y en las localidades de Añelo, San Patricio del Chañar y Cutral Cú, donde se desarrollan en este momento residencias, hoteles y oficinas.

El m<sup>2</sup> de venta en plena ciudad de Neuquén iguala los precios de un barrio como Palermo o Belgrano, llegando a los u\$s 2500 y hasta u\$s 3000 por metro cuadrado. En Añelo, la localidad más cercana a Vaca Muerta, los valores son similares, pero con una urbanización ínfima: 5000 habitantes. Los alquileres poseen una dinámica similar: el valor del m<sup>2</sup> es de \$ 2500, pero en Añelo la rentabilidad duplica la de la Capital. A su vez, el valor de la incidencia se multiplicó por 10 en tan sólo dos años.

Con este boom de demanda, los permisos de obra se triplicaron en un año. "Vaca Muerta potenció la llegada de nuevos desarrolladores provenientes de Puerto Madryn, Mar del Plata, Mendoza y Buenos Aires, más allá de los de Neuquén", explica José Luis Adessi, titular de Inmobiliaria Crear.

Entre los desembarcos más importantes, la cadena Hilton abrirá un hotel de 130 habitaciones en Neuquén en 2018, que será gestionado por Aspa Desarrollos Patagonia. Se inauguró hace unos meses el Allo Comahue Shopping, el centro comercial de IRSA, que demandó una inversión de u\$s 54 millones, también en la capital provincial. Y el Grupo BPC invirtió \$ 4,5 millones en el Hotel Cyan NQN Soho I, en plena ciudad, bajo el formato Condo. "Hace un año avizoramos el crecimiento poblacional que iba a tener la zona y quisimos adelantarnos a esa demanda", explica Martín Cukier, director de Grupo BPC. "En la actualidad en Neuquén se están construyendo típicos monoaambientes para ejecutivos" indica Cukier. "En esta tipología es donde la competencia es más fuerte porque está en la necesidad más alta hoy en día", añade.

Uno de los proyectos de mayor porte es La Forestada, un barrio de 75 hectáreas que puso en marcha IAG Arquitectos y la desarrolladora neuquina Surcons. Contempla la edificación de residencias y un área comercial, en la localidad más cercana a Vaca Muerta.