



UN NUEVO ESCENARIO, UN NUEVO PANORAMA

LOS INDICADORES DEL SECTOR NO MUESTRAN CLARAMENTE LA LUZ AL FINAL DEL TÚNEL PERO LOS DESARROLLADORES, *BROKERS* Y CONSTRUCTORES PREFIEREN MANTENER EL MODERADO OPTIMISMO. CON ESTA MIRADA, ANALIZAN EL MERCADO RESIDENCIAL DE CABA Y GBA.

Texto: Gerardo Cadierno | **Fotos:** gentileza de los entrevistados



** Este informe se elaboró entre el 10 de julio y 11 de agosto.*



“Sólo se mueve el segmento medio alto y a un ritmo lento”.

Si había un logro que la actual administración exhibía con orgullo era el alza constante y a tasas chinas en la industria de la construcción, a la que no había inflación o aumentos que pudiesen afectar.

Industria de industrias, fueron seis trimestres consecutivos de números ejemplares que tenían como una de sus principales banderas el retorno del crédito hipotecario –con los UVA como motor–, el cual se derramaba por muchos sectores que no habían podido tener acceso al sueño de la casa propia.

A modo de ejemplo, en 2017 la venta de viviendas aumentó un 40%, y el 63% de los créditos hipotecarios otorgados fueron UVA que brindó en un 80% el Banco Nación.

Y cuando todo pintaba verde color esperanza, fue otro verde, el del dólar, el que salió a hacer de las suyas de la mano de un presidente desarrollador inmobiliario –sí, hablamos de Donald Trump– que cada vez que escribe un tuit detiene el planeta.

Fue así como el monto de los UVA otorgados en junio se redujo 57,6% respecto de este marzo y se registró una importante desaceleración pese a la suba interanual. Además, la de-

valuación generó un descalce con los precios de las viviendas, lo que acarrió dudas acerca del valor de las cuotas o del otorgamiento de los créditos en proceso.

Un nuevo escenario en un nuevo panorama.

DE LA EUFORIA A LA CRISIS

El Indicador Sintético de Actividad de la Construcción (ISAC) relevado por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC) señaló que la construcción creció en el primer semestre de 2018 un 10,9% respecto de la primera mitad de 2017, mientras que en ese mismo período el empleo se incrementó un 5,7%. Pero hay un dato clave que enciende las alertas: el informe señaló –basado en los permisos de construcción otorgados por la ciudad de Buenos Aires y 60 municipios representativos– que la superficie cubierta autorizada tuvo en junio una baja de 16 puntos respecto de mayo y de 17,4 en comparación con junio de 2017, mientras que el primer semestre del año registró una



Gonzalo Monarca
presidente de Grupo Monarca



Azzurra Tortugas

baja de 8,5% en relación con el mismo período del año anterior.

Estos permisos de edificación privada son un indicador de las intenciones de construcción y anticipan la actividad del sector y la oferta real de unidades inmobiliarias, lo que nos permite generar una idea del nivel previsto para los próximos meses.

Para completar un panorama preocupante, la encuesta cualitativa de la construcción que acompaña al ISAC y que releva las perspectivas de cien compañías para el período julio-septiembre de 2018 muestra expectativas desfavorables con respecto al nivel de actividad.

En efecto, 51,4% de las empresas que realizan obras privadas prevé que no cambiará durante los próximos tres meses, mientras que 45,9% estimó que disminuirá y sólo un 2,7% que aumentará.

Entre los motivos para el pesimismo figuran la caída de la actividad económica (30,1%), la inestabilidad de los precios (22,5%) y los atrasos en la cadena de pagos (17,6%), entre otras causas, mientras que a la hora de identificar políticas que incentivarían el sector, señalaron en primer lugar las políticas destinadas a la estabilidad de los precios (36,0%), a los créditos de la construcción (18,5%), al mercado laboral (16,9%) y a las cargas fiscales (16,2%).

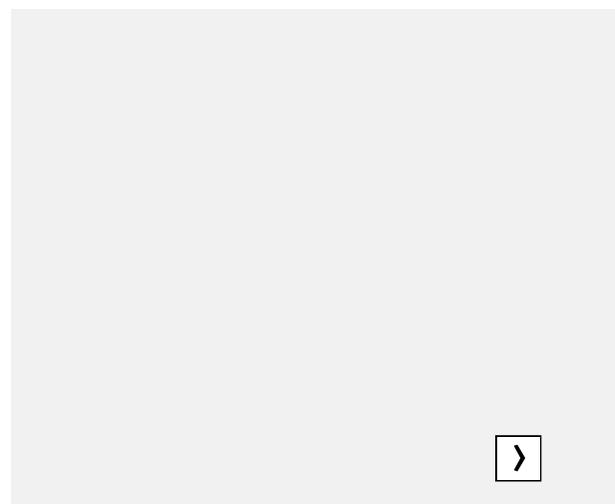
Asimismo, el próximo trimestre la construcción de viviendas será la principal actividad del 25% de las empresas que se dedican preferentemente a las obras privadas y del 19,2% de las que se dedican a la obra pública.

Al respecto, Andrés Kalwill, director de Nuevos Negocios del Grupo Alvear, sostiene que ellos siguen "con sus proyectos en funcionamiento y trabajan en arquitectura de otros proyectos, como el reciclado del Hotel Plaza", para lo cual apelarán a "recursos propios y a recursos generados por los compradores porque el crédito no es opción".

"Es necesario tener espaldas para no depender de las ventas", dice, al tiempo que señala que "respecto de un año atrás, hay una baja importante en los niveles de venta que se han ralentizado".

Así las cosas, para el desarrollador Gonzalo Monarca, presidente de Grupo Monarca, tras la devaluación y a causa del alza de las tasas "sólo se mueve el segmento medio alto y a un ritmo lento".

Por su parte, el Índice Construya (IC), que mide la evolución de los volúmenes de materiales vendidos al sector privado, precisó que las ventas de insumos por parte de sus miembros registraron en julio una caída del 7,5% respecto de igual mes de 2017.





Las ventas de propiedades también sufrieron el cimbronazo de la crisis de las economías emergentes originada en los aumentos de tasas decididos por la Reserva Federal estadounidense y, al contrario de hace sólo unos meses, cuando los países se peleaban en el marco de la “Guerra de las monedas” por no apreciar sus divisas, Washington salió a fortalecer el dólar. En ese sentido, el Colegio de Escribanos porteño informó que en la ciudad de Buenos Aires las escrituras en junio cayeron un 11,3% respecto de igual mes de 2017, registrando la primera baja interanual desde julio de 2016, 22 meses atrás.

Para Diego Migliorisi, socio gerente de la inmobiliaria que lleva su apellido, “a partir de 2016, con la salida del cepo cambiario, el mercado creció en forma permanente hasta la devaluación de junio de 2018”, una opinión que comparte Hernán Cordero, de J. Cordero e hijo, quien indica que tras la devaluación “se frenaron los créditos y sólo compra quien necesita”, y destaca que “el comprador tradicional está trabado”.

El informe consignó, también, que durante el sexto mes de este año se registraron 4.588 operaciones y que,

pese a la caída interanual, el monto total de las transacciones realizadas totalizó \$ 18.613 millones. Además, indicó que, en comparación con mayo de 2018, la cantidad de actos notariales disminuyó 22,2% y el monto medido en pesos cayó 7,4%.

El monto promedio de los registros fue de \$ 4.056.946, lo que implica un incremento del 77,8% interanual medido en pesos y de un 6,9% en dólares.

Finalmente, el informe señaló que las escrituras formalizadas con hipoteca bancaria durante junio fueron 761, un 25% menos que un año antes y un 52,7% por debajo respecto de mayo. Las registraciones hipotecarias representaron un 16,6% del total, frente a 19,6% de un año antes, una caída que se torna más notoria si se la contrasta con mayo: más del 65%.

Sin embargo, si se comparan los primeros semestres de 2018 y 2017 se registra un crecimiento del 23%: 31.074 escrituras contra 25.267 de los primeros seis meses del año pasado. Si comparamos hipotecas, el crecimiento fue del 90,6% al pasar de 5.322 a 10.143.

“Los sectores medios y medios bajos se financiaban para acceder a la vivienda mediante el crédito bancario y



Alvear Icon

“Hoy, con el panorama al alza, las inversiones hay que pensarlas con recursos y ahorros propios”.

Andrés Kalwill

director de Nuevos Negocios de Grupo Alvear



LA SEGURIDAD COMO REQUISITO Y UNA NUEVA MODA

Basta con sobrevolar cualquier encuesta o detenerse en una charla de ocasión para percibir que el tema de la seguridad –o más bien su falta– es uno de los temas que atraviesa todos los sectores sociales. Un aspecto tan sensible no podía estar ausente a la hora de tomar una decisión vital para tantas familias: decidir el lugar donde van a llevar adelante sus vidas.

Al respecto, Migliorisi asevera que es “una de las grandes preocupaciones de la población, por eso la ubicación es un requisito que la gente toma muy en cuenta”.

Sobre este punto, Monarca cuenta que “en Azzurra, el emprendimiento que el Grupo desarrolla en Tortugas, trabajamos en el diseño integral de la seguridad con una empresa privada para optimizar este servicio”. Kalwill acota que la seguridad es “un factor muy fuerte” y comenta que “hoy el estándar es el acceso inteligente”.

“Porteros digitales, cerradura electrónica y puerta de seguridad”, enumera Cordero, quien refiere un nuevo fenómeno: “Notamos que por el temor a las ‘entraderas’ ya no se piden tantas unidades con cochera, hoy hay quienes prefieren dejar su auto afuera y entrar rápido”.

eso hoy está en *stand by*”, explica Monarca.

Estos indicadores nos permiten esbozar las siguientes conclusiones: la crisis fue súbita y ocasionó un freno en la materialización de créditos, el inicio de obras y venta de propiedades. El uso del dólar como moneda de resguardo diluye los efectos de una hipotética baja de costos producto de una devaluación. Es decir, la ventana de oportunidad que se podría producir en materia inmobiliaria es muy limitada

en el tiempo y sólo “beneficia” a los sectores medio altos y altos. La inflación es notoria y conspira contra la estabilidad de un negocio que, al basarse en decisiones de mediano y largo plazo, necesita equilibrio y certidumbres. El impacto en la actividad de la construcción aún no se siente de lleno porque muchas obras en construcción no pueden detenerse o bajar su ritmo.

Es por eso que los efectos “positivos” que podría tener una devaluación en cuanto a la baja de costos en pesos parecen ser muy efímeros, pese a que en julio el costo de construcción fue un 22% menor que a comienzos de 2018.

Sin embargo, según la Cámara Argentina de la Construcción, durante junio ese costo aumentó un 4,4%, un 0,7% más que la inflación general; mientras que los materiales crecien-

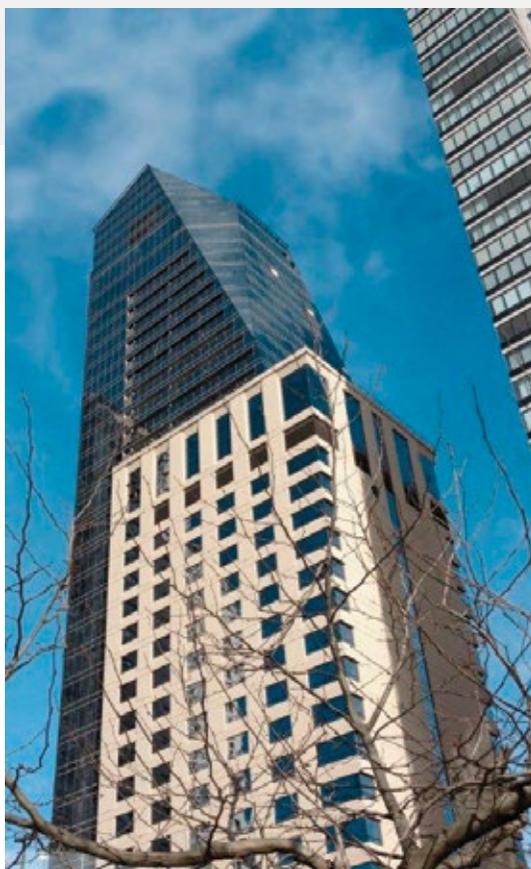
ron en ese mes 7,4% y el índice de la CAC muestra un acumulado en el primer semestre del 22%, al que hay que sumar el incremento del 12,9% de la mano de obra correspondiente a la primera mitad de 2018.

A todo esto hay que agregar tres factores: que el precio de la tierra cotiza en dólares; que el 40% de las operaciones de compra-venta en el área metropolitana de Buenos Aires se realizaban mediante los créditos UVA que se han retraído y que, aunque el peso se devaluó un 80% desde mayo del año pasado, los costos medidos en dólares se ubican aún un 36% por encima de los primeros meses de 2014, cuando la construcción no había iniciado su marcha como motor de la economía.

“Hay un cambio muy significativo desde la crisis –explica Kalwill–; antes había expectativas en los sectores medios por los créditos en UVA y una apuesta a que la inflación bajaría, pero hoy, con el panorama al alza, las inversiones hay que pensarlas con recursos y ahorros propios”.

Para el desarrollador, el inversor es “gente con capacidad de ahorro y que busca una rentabilidad tranquila y resguardar patrimonio”, y recalca que quien “compró en pozo hizo diferencia. En la Torre Alvear el precio por metro cuadrado subió 50% en dólares, pero esperaron cinco años”.

“La incertidumbre complica mucho”, coincide Santiago Tarasido, CEO de la constructora Criba, al tiempo que explica que un proyecto de residencia “lleva de cuatro a cinco años desde su concepción hasta la entrega, por lo cual todos trabajan y toman decisiones de largo plazo”. En este escenario con irrupción de créditos, inflación y devaluación, cómo evolucionaron las modalidades de compra de propiedades residenciales es una de las preguntas para los protagonistas del mercado.





Alvear Tower

Al respecto, Monarca cuenta que “históricamente” vendieron “más en pozo” y admite que apostaron a que con los créditos “esta ecuación cambiaría, pero ese fenómeno no se verificó”. “En general se vende más para residencia que para inversión”, a diferencia de las épocas del “cepo cambiario” cuando “no había tantas opciones para invertir” en otro tipo de activos.

Desde la mirada de las inmobiliarias hay visiones diferentes, tal vez producto de los distintos universos a los que atienden, aunque los diagnósticos son parecidos. Para Cordero, cuya base de operaciones está en zona sur, entre un 70% y 80% de las unidades se comercializa en pozo, mientras que un “30% de las compras se destina a inversión”; compradores a los que caracteriza como “gente que busca resguardo seguro. Tanto usuarios finales como e inversores provienen de sectores medios altos, son gente que entiende el negocio, que tiene espalda y se inserta en un circuito que funciona bien. Eso los hace ser muy selectos en materia de elección de los lotes, buscan proyectos más ambiciosos de dos o

tres lotes de frente, céntricos, cerca de las estaciones”.

Migliorisi, quien opera mayoritariamente en zona norte, maneja otros guarismos acerca de cuántos compran como inversión y cuántos para residencia, e invierte la proporción a un 20/80. Una situación similar se da en la proporción entre quienes compran en pozo y terminada, que establece en “15% en pozo” contra un “85% para la vivienda terminada”.

NUEVOS ESPACIOS

La ampliación del mercado inmobiliario experimentada a partir de 2016 generó también un corrimiento hacia nuevos espacios que hasta ese momento ocupaban un lugar lejano a la hora de la consideración por parte de desarrolladores y compradores.

Para Kalwill, el elemento que más influye en esta materia son “los medios de transporte”, y apunta que en la ciudad de Buenos Aires “mejoraron y es un aspecto que cada vez se estudia más a la hora de encarar un desarro-



llo". Para el directivo de Grupo Alvear, hitos como "la extensión de la línea B a Villa Urquiza, el desarrollo de la zona sur de la ciudad, la apuesta del gobierno porteño por los parques tecnológicos, el traslado de la sede del Ejecutivo capitalino a Parque Patricios y Parque Lezama" son "importantes", aunque aclara que en muchos casos "no alcanza", porque "falta mejorar la calidad del hábitat en temas como, por ejemplo, la seguridad".

Si bien Migliorisi y Monarca coinciden en que el corredor norte siempre mantiene la demanda, el primero suma zonas como "Villa Crespo, Paternal, Chacarita, Parque Patricios y Saavedra", mientras que Monarca apunta que por la crisis las zonas medias y medias bajas "se frenaron".

Desde la mirada del constructor, Tarasido considera que el "estructural de vivienda es una tarea pendiente donde hay mucho por hacer", y pone de relieve que "el Instituto de Vivienda está moviendo el sector con urbanizaciones. Hay proyectos en ejecución a buena velocidad en los barrios Fraga, Papa Francisco o la Villa Olímpica, en los cuales la gente es parte de las decisiones y trabaja en esos emprendimientos".



Santiago Tarasido
CEO de Criba



"El estructural de vivienda es una tarea pendiente donde hay mucho por hacer".



“Por eso son necesarios los proyectos ‘apto crédito’; si vuelven, las plazas cambiarán y se empezará a trabajar en otros lugares donde hay demanda, y para eso es fundamental articular con las políticas públicas para desarrollar barrios relegados mediante la mejora de

LOS NUEVOS AMENITIES Y LA SUSTENTABILIDAD

“Hay una revalorización del *amenity*’, cuenta Cordero, quien indica que “pileta y salón de usos múltiples (SUM) son los requerimientos más buscados”. Precisamente esos *amenities* son el “estándar para los sectores altos”, comenta Kalwill, quien suma “el gimnasio y la parrilla”, aunque destaca que “la imaginación es el límite” y cuenta que hay edificios que poseen “lavadero para mascotas”.

Para Monarca, las características más buscadas son los “diferenciales o proyectos únicos”, lo cual obliga, según Tarasido, a “pensarlos constantemente”.

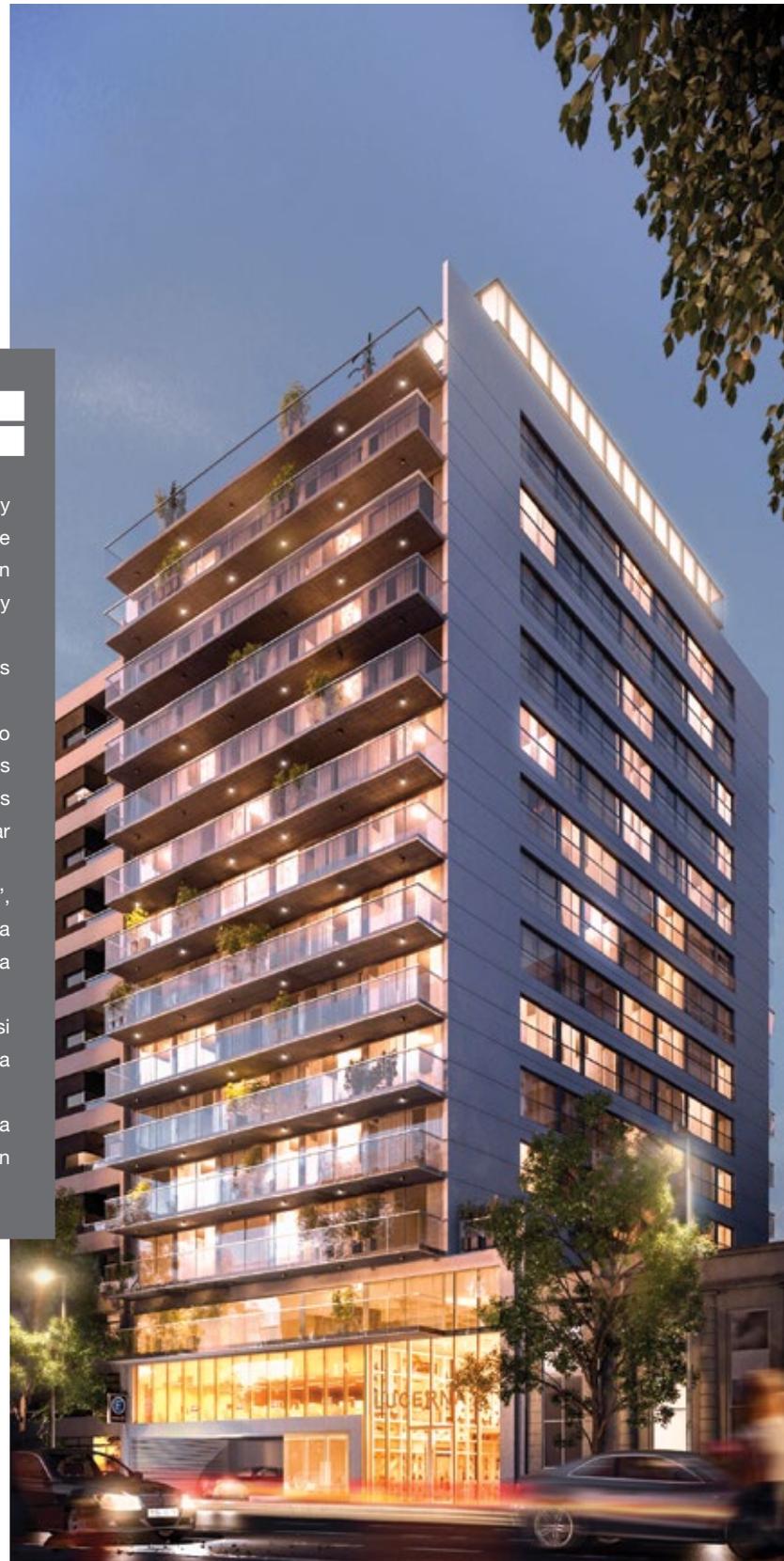
Otra de las materias que se espera integren la agenda del mercado inmobiliario son la eficiencia energética y la sustentabilidad, temas que para Monarca “son más iniciativas del desarrollador que pedidos del consumidor”. “En Azzurra prestamos atención a la eficiencia energética en cuestiones como el uso de la energía solar para iluminar los espacios comunes”, detalla.

“Mejores cerramientos, buenas carpinterías y sistemas de calefacción eficientes”, detalla Kalwill, para cumplir con un tema “cada vez más en agenda”, una agenda que se encuentra hoy más presente en la “construcción corporativa” que, en la residencial, matiza Tarasido.

Desde el sector inmobiliario, tanto Cordero como Migliorisi coinciden en que si bien es un tema que cada vez adquiere mayor importancia, no constituye aún una demanda del público.

Para Tarasido, “a mediano y largo plazo la tendencia es construir fuera de la obra para trabajar en ella con paneles enteros. Esta industrialización de la construcción busca integrar más la cadena de valor y tener procesos más eficientes”.

la conectividad, los servicios y la seguridad. Un ejemplo es Parque Patricios con el distrito tecnológico, la promoción impositiva, el traslado de la Casa de Gobierno y la llegada de la línea H de subtes”, detalla.



Casa Crespo - Av. Corrientes 5441

SIGNOS DE LOS TIEMPOS

Más allá de consideraciones acerca de crisis y devaluaciones, el mercado presenta nuevos aspectos y muta en sus paradigmas habitacionales.

“Hay dos o tres cambios importantes: se otorga un mayor valor a los espacios sanitarios, desaparece la habitación de servicio y su palier, y se valoran las cocinas integradas”, detalla Kalwill.

Por su lado, Migliorisi agrega que “tradicionalmente se construían viviendas de 1 y 2 ambientes, pero en esta nueva etapa comenzaron a edificarse unidades de 3 y 4 ambientes, semipisos y, también, pisos”, y explica que hoy el público es “más exigente, busca, compara

y exige calidad”, y en esa búsqueda pondera el rol de internet a la hora de “transparentar el mercado”. Cordero coincide en que hoy “se pasó del 2 o 3 ambientes al semipiso o piso con *amenities*”, y agrega una exigencia signo de la época: el “grupo electrógeno”.

“En estos años, los proyectos fueron de menos a más”, describe Monarca, quien señala que “en los sectores *premium* las casas y los departamentos son más grandes y automatizados”, mientras que los “*millenials*” buscan “zonas céntricas y propiedades con espacios comunes”.

El fenómeno *millenial*, en el que se “canjean” metros propios por los de uso común, es compartido por Tarasido, quien indica que “en primera vivienda se buscan espacios de *coworking* y *coliving*, más servicios”.



Diego Migliorisi
socio gerente de Migliorisi Propiedades



“El mercado de ventas se viene recuperando fundamentalmente en vivienda usada”.

LA VUELTA DEL ALQUILER Y DEL USADO

Al contrario de lo que pasa en la ciudad de Buenos Aires, la demanda de alquileres en el conurbano bonaerense no deja de aumentar. Entre los motivos que explican este fenómeno, figura la diferencia de la suba del costo del alquiler durante el primer trimestre de 2018 con respecto a igual período del año pasado, y que mientras en CABA promedió el 35%, en provincia osciló entre el 26% y el 30%. Ese fenómeno, sumado a la caída del crédito, hizo que –según un relevamiento de Mercado Libre– la demanda en la zona sur del conurbano haya crecido en julio un 92% con respecto a un año atrás, mientras que en las zonas norte y oeste se incrementará un 44% y un 22% respectivamente, indicadores que contrastan con el escuálido 2% interanual de la plaza porteña.

Desde la oferta –y según el mismo estudio–, la disponibilidad en la ciudad aumentó un 18% contra un 104%, 56% y 47% de las zonas sur, oeste y norte del Gran Buenos Aires, respectivamente.

En cuanto al mercado de la vivienda usada, Kalwill destaca que su mayor atractivo son “los precios”, y señala que hay una “sensación del usado como un espacio con menos servicios”, en especial cuando “los incrementos en las expensas influyen en la decisión de compra”. Mientras que Migliorisi señala que el “mercado de ventas se viene recuperando fundamentalmente en vivienda usada”, para Monarca es la alternativa para quienes “no llegan a la nueva”. Finalmente, Cordero agrega un matiz sobre los motivos por los que se elige este tipo de unidades: “Son codiciadas en sectores que perciben que antes había una mejor calidad de la mano de obra. Hay edificios que tienen un buen nombre y siempre son buscados”, concluye. ❏

SILFER VI



“Se frenaron los créditos y sólo compra quien necesita”.



Hernán Cordero
titular de J. Cordero e hijo