

NOTA DE TAPA

Efecto crédito: los cambios que vienen

Por qué la industria advierte nuevas reglas de juego; la indexación, la irrupción del comprador final y los proyectos para la clase media



La expectativa es que deje de construirse sólo en los barrios más caros de la ciudad

DIEGO PARUELO/AFV

Desde hace 15 años los desarrolladores arman proyectos para vender sin crédito, invirtiendo parte del tiempo en cómo mover la demanda en un país que paradójicamente tiene un déficit habitacional de 3,5 millones de viviendas. Se generaron fideicomisos al costo, un modelo en el que el riesgo se atomizaba entre varios inversores que pagaban las unidades durante la obra. "Se ajustaba por el índice de la Cámara Argentina de la Construcción (CAC) y si se excedían los costos se agregaban cuotas adicionales. No había inversión de riesgo", grafica una fuente del mercado.

Otra forma que encontraron para incentivar la demanda fue la financiación modular en proyectos más de cinco años que se planeaban por etapas en los que los compradores comenzaban pagando cuotas bajas hasta la posesión en la que aumentan considerando que la persona deja de pagar un alquiler. "Fue una forma de acercarnos a la demanda", explica Alejandro Belio, director de Operaciones de Tgl, la desarrolladora que creó la marca Metra para el segmento medio al que le vende en cuotas. De hecho, aún tiene oferta en el proyecto Metra Puerto Norte ubicado en Rosario con la posibilidad de adquirir una unidad con financiamiento hasta el 2023.

Con la irrupción del crédito hipotecario cambia la foto del mercado. "Se modifica la lógica del negocio del desarrollador y hasta de los propios alquileres que eran un mal necesario para quien no podía comprar. Habrá mayor stock de unidades en el suburbano", anticipa Gustavo Ortolá a cargo de la dirección comercial de Distrito Las Artes, un desarrollo de US\$ 1000 millones de inversión

que la Corporación América construye en Córdoba. De esta forma, se anticipan los primeros cambios que prometen cambiar las reglas del sector.

1 Se dejará de construir sólo para el inversor

La demanda por parte de quien compra una vivienda para habitar incrementará la exigencia en la calidad constructiva, las terminaciones y los proyectos. El crédito obliga un replanteo. "El modelo de inversores para inversores no era sustentable y las nuevas reglas obligan a trabajar con mayor profesionalismo. Se generarán negocios genuinos y no bonos de ladrillos", analiza Marcelo Satulovsky, consultor en desarrollos urbanos inmobiliarios, y anticipa que en un plazo de entre un año y medio y dos, la aparición de un stock de oferta nueva para el usuario final. Igual, aclara que el inversor no quedará fuera de la partida. Será clave a la hora de apostar a barrios que necesitan desarrollarse. Un punto que pone en la agenda, la necesidad del trabajo en conjunto público-privado.

2 El futuro de los precios

Con un costo de la construcción en su máximo histórico -entre los US\$ 1100/m² y los US\$ 1500/m²-, sumado a un precio de la tierra en alza sobre todo en la Capital Federal y en un contexto inflacionario que ronde el 20 por ciento, es impensada una posible baja de precios. Sin embargo los analistas del mercado financiero advierten que los valores deberían bajar por la brecha que existe entre salarios y valores de las propiedades.

"Con un salario anual que promedia los US\$ 13.000, no cierran en la Argentina los niveles del costo de construcción. En Estados Unidos el sueldo anual promedio es de US\$ 53.000 y en España US\$ 36.000, mercados en los que el costo ronda los US\$ 700/m²", relata Mariano Sardans, CEO de la gerenciadora de patrimonio FDI. Su mirada es que la ineficiencia se genera en los sistemas constructivos, y aclara que no tiene relación directa de el costo de la mano de obra. "En el país se tarda dos años en construir un edificio mientras que en otros países tres meses", advierte y aclara que hay empresas locales que producen paneles o materiales para construir de una forma diferente. "Cuando esos sistemas se instalen el costo de construcción bajará y los valores de las propiedades también y quien toma un crédito terminará pagando una propiedad más cara", afirma.

La mirada opuesta tienen quienes están en la cocina del sector. "Es un error relacionarlo con el salario. Hay que mirar el valor del m² y la cotización del dólar", explica Germán Gomez Picasso, director de Reporte Inmobiliario. Hace referencia a que el combo tipo de cambio atrasado e inflación en pesos desestima una baja en el valor de las propiedades nuevas. "Es más, hoy se da el fenómeno de que quien desarrolla un proyecto y lo vende no tiene la certeza de poder generar otro. Algunos están vendiendo por debajo del valor de reposición", justifica.

Respecto al impacto de una mayor demanda en las unidades de menos que US\$ 200.000 que son las que califican para las líneas de crédito, en el mercado afirman que si bien

puede generarse una burbuja en las usadas, no es un tema que preocupe al sector. "Surgirán mayor competencia y nuevos emprendimientos", afirma Belio. Hay que tener en cuenta que el comprador será más exigente que el inversor que adquiría una propiedad para alquilar. "Venimos de un mercado que validaba la suba de precios un mercado chico que se despega de la capacidad adquisitiva", analiza Satulovsky.

3 Más proyectos en barrios que sólo se mueven con financiación

Si el plan de créditos prospera y las variables macro acompañan, los desarrolladores se animarán con proyectos fuera del corredor norte de la ciudad y de la provincia de Buenos Aires, los más caros con incidencias que superan los US\$ 1000/m². "Hay que balancear al mercado, dejar de pelear por las tierras as codiciadas", agrega Satulovsky y plantea la necesidad de generar procesos de desarrollo y de crear valor en economías locales.

4 Vía libre para ajustar

Una de las noticias de las últimas semanas es que después de 20 años se permite la indexación en el sector a través de medidas de ajuste. Es decir se habilitó el uso del UVA y el UVI para actualizar cualquier contrato en la cadena: desde el constructor hasta la comercialización y la escrituración. Es una unidad de cuenta que hace posible las transacciones del sector que son de largo plazo en un contexto de inflación. El sistema es similar al modelo chileno que utiliza la Unidad Funcional (UF) para la adquisición de cualquier bien durable y que logró sacar el chip de hablar en dólares. "Las compañías constructoras preferirán pactar en UVIs mientras que los compradores en UVA que se ajusta por inflación", analiza Gustavo LLambias, Vicepresidente de la Asociación Empresarios de la Vivienda, la entidad que relama esta iniciativa desde 2009. Hoy la mayoría de la oferta de hipotecarios se ofrece en UVA. "Está se actualiza por la evolución del CER en base al índice de precios y se considera más previsible mientras que UVI se actualiza por el costo de la construcción", justifica Marcela Méndez, directora de Serinco, consultora especializada en tasaciones. Mario Gómez director de la inmobiliaria Le Blue incluso plantea hasta la posibilidad a futuro de que los alquileres puedan pagarse en UVA.

5 El crédito puente, el próximo paso

Es el que los desarrolladores pueden transferir al comprador. Se anunciaría sobre la segunda parte del año y es clave para que se reactive la obra nueva pensada para la clase media. "Hoy la demora en las escrituras de las unidades terminadas hace que no sean aptas para el crédito", explica Hernán Nucifora, socio gerente de la desarrolladora Global Investments, quien negocia un crédito puente con una entidad oficial pero los números no le cierran. Las tasas rondan el 26 por ciento y se hace inviable. "El costo financiero para un crédito de \$180 millones era de \$ 40 millones en tres años", detalla. De todas formas para que avance, hay que resolver otro tema clave para el sector: los tiempos de los procesos administrativos. Las habilitaciones, permisos y finales de obra. Hoy escriturar una unidad nueva pueda demandar más de un año y medio. "En Perú por ejemplo existe la figura hipoteca de bien futuro que permite hipotecar la unidad en construcción", plantea una opción Gómez. ● C.Q.