ESPECIAL ANUARIO

El futuro de los precios y las oportunidades

Los valores de las propiedades están en su máximo histórico y seguirán subiendo; los desarrolladores se preparan para competir por las tierras que licitará el Estado

El Tiro Federal es uno de los predios que el Gobierno venderá RICARDO PRISTUPLUK

El costo de construcción, el precio de los terrenos y los valores de venta que convalida el mercado determinarán qué pasará con los precios de las propiedades en 2017. En el sector aseguran que no hay razones para que bajen, sobretodo, en un contexto en el que se espera un aumento de compradores en un mercado con pocos metros de oferta. "Habrá una nueva demanda calificada proveniente del blanqueo y otra que comenzará a calificar en los hipotecarios", detalla Carlos Spina, director Comercial de Argencons. También se suma un comprador *premium* que, por efecto del sinceramiento fiscal, estará más líquido. "Los precios van a subir entre un 15 y 20 por ciento por la inflación", cuantifica Javier Rius, gerente General de Ayres Desarrollos.

Otra punta que anticipa la suba es el costo de la construcción que está en US$ 1300/m2, el máximo histórico. "El mercado debe digerir una suba de costos del orden del 60 por ciento en 18 meses en dólares por lo que también los costos empujarán al alza de precios", agrega Spina. "Hoy, para acceder a un departamento estándar, de uno o dos ambientes, hay que disponer de US$ 2000/m2 promedio aunque en Barrio Norte o Palermo superan los US$3.000/m2", detalla Adrián Mercado, presidente del grupo homónimo.

Héctor Salvo, gerente General de la desarrolladora Raghsa, analiza que, con una economía estabilizada, "en el segmento alto existe poca oferta de inmuebles por lo que los precios subirán, mientras que los inmuebles medios van a mantener su valor. En el segmento bajo dependerá del crédito bancario".

Puertas adentro, los desarrolladores y los constructores aseguran que están al límite de rentabilidad. El problema de la estructuración del negocio es que parten de una base de costo alta: US$ 2500/m2. Este número representa la incidencia de la tierra en una zona *top* que ronda los US$ 1200/m2, y un costo de construcción de US$1300/m2, sin contar impuestos y los gastos de desarrollo y adicionales que tiene un emprendimiento antes de lanzarlo al mercado.

Ángel Di Benedetto, miembro del directorio del Grupo fabricante de ladrillos, aclara que "los precios de venta no ajustaron ni cerca de lo que han aumentado los costos, principalmente los energéticos. En la Argentina, se construye a medida y eso conspira contra la productividad. En otras partes del mundo, tanto la vivienda social como la de la clase media, está estandarizada", analiza. Así, pone sobre la mesa el reto de cómo construir de una manera más eficiente. "En la medida en que el sector no replantee los sistemas y materiales de construcción que utiliza, ya anacrónicos y obsoletos, las inversiones no van a aparecer", agrega Mariano Sardáns, CEO de la gerenciadora de patrimonios FDI, y afirma que la clave está en los costos-tiempos de construcción. "Para qué invertir en propiedades en el país, si en la mayoría de los países desarrollados y de varios países pares de la Argentina, el costo de construcción es la mitad y la renta en muy superior. Los impuestos son parte del problema del 'costo argentino'. El futuro del mercado dependerá no sólo de sus propios participantes sino también en una menor porción, del gobierno nacional", es crítico.

ENTRE LOS PROYECTOS, SE LANZARÁ UN EDIFICIO QUE SE CONSTRUIRÁ EN LIBERTADOR FRENTE AL PASEO DE LA INFANTA

Al dilema de lograr que los números cierren, se suma la falta de tierra –o los precios– en los barrios *premium* donde se concentra el interés de los compradores que están activos: el segmento alto y los inversores. Por eso, en los últimos años, algunos empresarios del sector optaron por el *landbanking* -se estoquearon de tierra esperando mejores condiciones para lanzar proyectos-. Hoy, uno de los principales problemas del negocio es la dificultad de reposición. Aun con los precios de las propiedades en lo más alto en la historia, no pueden asegurarse el costo de un nuevo proyecto.

Martín Soto, broker de la división terrenos de L.J. Ramos, asegura que las incidencias en las zonas *top* no bajan de US$1250/m2 vendible. "En Puerto Madero y en algunas lugares puntuales se piden incidencias de US$1500/m2, y en barrios como Saavedra y Núñez, es difícil encontrar incidencias por debajo de los US$900/m2", describe. "En el tema de la tierra es clave ver qué impacto va a tener la puesta en vigencia del nuevo código ", analiza Alejandro Schuff, director Comercial de Soldati Propiedades, que planea el lanzamiento del primer edificio del estudio de Zaha Hadid. El proyecto del grupo Portland en el que ya compraron varios famosos está ubicado sobre Libertador frente al Paseo de la Infanta.

"Sobra tierra. Si en Nueva York se siguen haciendo desarrollos, cómo no es posible hacerlo en la Argentina. El país no termina en Catalinas, Palermo ni en el corredor norte. Cuando la inversión se logre distribuir mejor en zonas donde hay oportunidades, el valor de la tierra de las zonas calientes bajará", analiza Alejandro Reyser, director de la desarrolladora RED, y aconseja preparar los proyectos para cuando vuelva el crédito. "En las zonas periféricas podemos encontrar incidencias de entre US$ 450 y US$ 500/m2 de venta", detalla Guido Wainstein, director de la desarrolladora KWZ. Los números de las "zonas verdes" atraen pero, para evitar sorpresas en el largo plazo, es clave realizar un buen análisis y el *timing*. "Los límites geográficos se extendieron y aparecieron barrios que parecían relegados, incorporando volumen de tierra a la oferta", relata Alejandro Belio, director de Operaciones de TGLT, la desarrolladora que arma proyectos en tierra de más de 3.000 m2.

"El negocio está en haber tenido pisadas tierras pre elecciones presidenciales del año pasado", agrega Pablo Masoero, socio fundador de WARE, que estructuró el proyecto Distrito Quartier en una zona relegada Retiro que promete revalorización. Sostiene que el secreto de desarrollar en zonas verdes es la escala y el *mix* de producto para que se genere un microclima aspiracional y desborde a proyectos menores lindantes.

El dato de 2017 que anticipa una ola de proyectos es la licitación de las tierras del Estado. Esto impactará sobre los precios a la baja, debido al volumen involucrado y a la necesidad del Gobierno de hacer caja con las ventas.

En cuanto a las oportunidades, Salvo, de Raghsa, agrega como alternativa de desarrollo el corredor norte sobre Panamericana, desde General Paz hasta Márquez. "En el caso de Pilar, más del 50 por ciento del partido está sin desarrollar. En Pilar la incidencia en zonas top es de US$ 400", agrega Rius, de Ayres.

En la Capital Federal, Soto afirma que el Distrito Tecnológico de Parque Patricios concentra desarrollos de oficinas que, con el tiempo, generarán un efecto derrame hacia el sector de viviendas. A futuro, una apuesta más arriesgada es el Distrito del Deporte, una iniciativa de desarrollo del gobierno de la Ciudad que abarca los barrios de Villa Soldati, Lugano y Villa Riachuelo.

Está claro que la variable que definirá la aparición de proyectos en zonas menos desarrolladas es el avance del crédito hipotecario, clave para ampliar la demanda de propiedades al segmento medio y medio bajo. En este punto, el sector plantea evitar las "avivadas criollas" que distorsionan el mercado. Por caso, ya se habla de una burbuja de precios en el segmento de las unidades que se venden entre US$ 130.000 y US$ 150.000, las más demandadas por quienes califican en los préstamos. Con esa misma lógica del "sálvese quien pueda", los dueños de los terrenos aumentan los precios cuando algún desarrollador de renombre pone pie en una zona, retrasando e incluso en algunos casos anulando el reposicionamiento de la misma. En un país con un déficit habitacional de 3,5 millones de viviendas, la responsabilidad de cambiar es de todos. ● CQ