

Medio: Minuto uno

Sección: Mercado inmobiliario

Fecha: 10 de Septiembre de 2013

Título: "Baja el precio en dólares de los inmuebles"

Cobertura: Nota

Lo importante < 00:00 01:00 02:00 03:00 04:00 05:00 06:00 07:00 08:00 09:00 10:00 11:00 12:00 >

11 de septiembre de 2013 9:57:34 Ingresar Home Sociedad Mundo Economía Política Entretenimiento Tecno Deportes

Buenos Aires

minuto uno
todas tus noticias

Hoy: 7:25° H: 55% Jueves: Máx. 25° Mí. 20° Viernes: Máx. 15° Mí. 10°

228 Me gusta +56 273 Seguir 88 5K seguidores

Ahora Elecciones 2013 Diálogo social Córdoba Trenes Chile Ángeles Rawson Clima Más

Mercado inmobiliario - 10 de septiembre de 2013 - 08:38 1740

Baja el precio en dólares de los inmuebles

Me gusta 2 Enviar Twitter 7 +1 1

El fenómeno se da en propiedades usadas y con más fuerza en el Interior. Es la primera vez en 9 años que retroceden los valores en moneda extranjera.



Por primera vez en los últimos nueve años, **el valor de los inmuebles medido en dólares cayó, en este caso un 6 por ciento promedio**. Salvo ocho localidades –Ciudad de Buenos Aires, Corrientes, Comodoro Rivadavia, Mendoza, Río Gallegos, La Rioja, San Fernando del Valle de Catamarca y San Miguel de Tucumán- en las que se anotaron signos positivos, en el resto de las 24 ciudades que estudió la consultora **Reporte Inmobiliario** se dio una baja en los valores en la

moneda estadounidense.

Según el relevamiento, que toma en cuenta **departamentos usados de entre dos y tres ambientes**, las dos puntas se observan en San Salvador de Jujuy y Mendoza. En el primer caso, la depreciación del valor del metro cuadrado que se registró en dólares fue nada menos que del **26 por ciento**. De los US\$930 que se pagaban el año pasado, este año se pasó a los 690 dólares.

El caso de Mendoza, mientras tanto, es exactamente el contrario. Aquí se dio una apreciación del 27%, pasando de un valor por m2 de US\$1.040 a los actuales 1.320 dólares.

Dentro de este marco, **el precio más caro se registra en la Ciudad de Buenos Aires**, con valores promedio de US\$1.888 por m2, apenas un 2% por encima de los registros alcanzados hace un año, dice *El Cronista*.

San Salvador de Jujuy, en tanto, también se lleva el logro de contar con el promedio de precio por m2 más bajo del país, con US\$690, siempre tomando como referencia los departamentos usados de entre dos y tres ambientes.

No se debe perder de vista que el dólar oficial no corre para el mercado inmobiliario en su gran mayoría, sino que se suele tomar un precio mucho más cercano al "negro", explicó **Germán Gómez Picasso**, director de Reporte Inmobiliario.

Si bien el especialista indicó que la mayor cantidad de estas situaciones se da en las ciudades en las que la comercialización de inmuebles se realiza en pesos, el relevamiento también da cuenta de que en varias en las que los negocios se cierran en dólares **también se da una caída en los precios**.

En este renglón se encuentran, por ejemplo, localidades como **Mar del Plata y Santiago del Estero**. En el primero de los casos la reducción en cuanto al precio promedio del m2 es del 11%, en tanto que en el segundo la caída alcanza al cuatro por ciento.

La caída de los precios en dólares se da por primera vez desde 2004. El incremento más fuerte se dio justamente hace nueve años, con un 25%, para caer al 18% en 2006. Dos años después se logró alcanzar un buen ritmo, con una revalorización del 24 por ciento.

Luego de la puesta en marcha del cerrojo cambiario, el año pasado las cotizaciones en dólares apenas se revalorizaron un 1%, para perforar por primera vez este año la barrera de los signos negativos, con una desvalorización del 6 por ciento.

Aunque el estudio sólo toma en cuenta la situación del interior del país, **en Capital Federal los precios en dólares crecen a un ritmo del 10 por ciento**.

REAL ESTATE

El real estate se ha transformó de golpe por medidas que tienden a **pesificar el mercado** y los desarrolladores aseguran que se adecuan de manera "efectiva" a las nuevas reglas del juego.

Desde hace un año los desarrolladores apelaron a la creatividad tanto financiera como arquitectónica para **seguir atrayendo inversores a sus proyectos inmobiliarios**, en medio de una caída generalizada de la demanda.

Frente a un mercado volátil que tiende a contraerse se continúan lanzando proyectos a gran escala y con un muy buen nivel de ventas, dicen los desarrolladores al evaluar el escenario actual.

Alberto Fernández Prieto, Presidente de Fernández Prieto & Asociados, considera que el negocio se replanteó desde un nuevo escenario marcado por dos factores esenciales: respaldo financiero y

buen manejo de los costos.

Según el experto, la desarrolladora que no tenga una estructura financiera con respaldo y bien aceitado los procesos **"no puede sobrevivir"** a la coyuntura actual.

Por otro lado, la rentabilidad del desarrollador está atada al "buen manejo" de los [costos](#) que pueda hacer a lo largo de la obra, razón por la que se observa que **los proyectos de gran escala son los que "marcan la agenda de este año"**.

En la misma línea, **Mariano Galeazza**, Gerente de Operaciones de **Grupo Monarca**, relata que para fortalecer al perfil financiero es clave para las desarrolladoras avanzar "por etapas" en los proyectos.

"No es lo mismo hablar de una torre que de un condominio con varios bloques o módulos. Esta flexibilidad la consideramos esencial", puntualiza Galeazza.

Y agrega que **"es importante lograr sumar al negocio a los propietarios de las tierras**, recibiendo a cambio metros cuadrados de proyecto, dado que esto permite destinar los fondos que eran para la tierra, a financiar la obra".

Por su parte **Ernesto Brodschi**, director de **Qualis Development** afirma que las desarrolladoras deben estar "muy al tanto" de los presupuestos de obra, controlar sus desvíos y actuar rápidamente en estos casos para tratar que los costos no se disparen.

Las empresas -según Brodschi- no deben tener dinero inmovilizado durante el tiempo de obra ya que ello implica aumentos de costos: "Hay que estar muy en el día a día de cada desarrollo", agrega.

Lucas Zalcwas, director de **PyS Constructora**, estimó que la elección de una desarrolladora con experiencia en obras de gran escala (que demandan entre 30 y 36 meses de construcción y superan los 10.000m²) se ha transformado en una decisión central para definir el éxito o fracaso de un proyecto.

"Es esencial que los desarrolladores realicen un análisis constructivo de sus obras terminadas, conozcan los tiempos que incurrió para concretarlas y cuál será el manejo de los costos", describe.

En lo que respecta a los valores, **Carlos J. Molinari**, CEO de **Real Estate Investments**, comenta que desde hace un tiempo, el valor de las propiedades se ha ido actualizando sobre la base del alza que iban sufriendo los costos de la construcción.

El valor del metro cuadrado en Argentina está por debajo del de la región y apenas se termine de ordenar el mercado a las nuevas reglas del juego este sufrirá un alza paulatina hasta igualar los estándares regionales".

Marcelo Zalcwas analiza que **en dólares, los precios locales están bajos** incluso en comparación con países como Perú, donde el metro cuadrado premium cotiza por encima de 4.500 dólares.

"Esta situación hace que hoy día sea buen negocio invertir en m² no solo en pozo sino también en unidades terminadas", dijo el experto.

En cuanto a la captación de nuevos inversores, una de las formas que adoptaron las empresas de Real Estate fue **ampliar los tipos de financiación** para lograr mayores facilidades a los compradores.

A raíz de esto, Galeazza explica que trata de ofrecer a sus clientes diversas alternativas y formas

de pago, que van **desde un anticipo hasta 36 cuotas en pesos**.

"En algunos de nuestros proyectos estamos ofreciendo **que sea el mismo cliente quien arme la forma de pago** acorde a sus necesidades. Pudiendo elegir el monto del anticipo, o la cantidad de refuerzos, o la cantidad de cuotas que quiere pagar", dijo el empresario.

Brodschi precisa también que **"en general el plazo de pago está dado por la duración total de la obra**. En algunos casos puntuales podemos financiar al comprador con algunos meses más al finalizar la obra pero pactándose dicha prolongación desde el principio".

Fernández Prieto, por su parte, afirmó en su compañía financian las obras a través de aportes propios y lanzamientos de venta a med