

Medio: Inversor Global

Sección: Home

Fecha: 10 de Septiembre de 2013

Título: "El mercado inmobiliario se reinventa para salir de su crisis"

Cobertura: Nota

Link: <http://www.igdigital.com/2013/09/como-sobrevive-a-la-crisis-el-mercado-inmobiliario-argentino/>

The screenshot shows the top of a web page for 'Inversor Global'. The logo 'IG Inversor Global' is on the left. To the right is a banner with the text 'Estrategia de Inversión' and 'Suscribete'. Below the logo is a navigation menu with links: Mercados, Inversiones, Aprendiendo, Personajes, Argentina, Chile, Columnistas, FAQs, and a search bar with 'Buscar...' and 'IR'. The main headline is 'El mercado inmobiliario se reinventa para salir de su crisis' in large blue font. Below the headline is a sub-headline: 'Cuando las condiciones son adversas, lo único que resta es apelar a la creatividad. Esto mismo pasó con el real state argentino: Eche un vistazo a este artículo y descubra cómo logró reinventarse.' At the bottom of the article preview, there is a 'Comenta' button with '0' comments and an 'email' button. The date 'Inversor Global | 10-09-2013' is on the right.

La realidad que se presenta desde hace aproximadamente un año en la Argentina, obligó al mercado inmobiliario a transformarse. Lo que en un momento se perfiló como una crisis en el sector, logró salir revertirse gracias a la astucia y la creatividad de los implicados. Desarrolladores, arquitectos e inversores, todos pusieron un granito de arena para reactivar el *real estate*.

"No es casual que se hayan preferido financiar proyectos como condominios o edificios en bloques en detrimento de torres altas. Tampoco lo es la posibilidad de financiamiento que se les posibilita ahora a los inversores y que años atrás era impensada.

Crisis e inflación: dos desafíos a superar

"El negocio está planteado desde un nuevo escenario marcado por dos factores esenciales: en primer lugar la desarrolladora que no tenga una estructura financiera con respaldo y bien aceitado los procesos no puede sobrevivir a la coyuntura actual", subraya Alberto Fernández Prieto, Presidente de Fernández Prieto & Asociados. Al mismo tiempo, agrega: "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 notamos que los proyectos de gran escala son los que marcan la agenda de este año".

En este sentido, Mariano Galeazza, Gerente de Operaciones de Grupo Monarca relata "Desde el punto de vista financiero, las claves pueden ser varias. Como primera medida es importante pensar en proyectos que puedan desarrollarse en etapas. No es lo mismo hablar

de una torre que de un condominio con varios bloques o módulos. Esta flexibilidad la consideramos esencial." Y agrega, "Es importante lograr sumar al negocio a los propietarios de las tierras, recibiendo a cambio metros cuadrados de proyecto. Esto permite destinar los fondos que eran para la tierra, a financiar la obra".

A la paralización del mercado, para los desarrolladores inmobiliarios se suma la incertidumbre producida por la alta inflación. Ernesto Brodschi, Director de Qualis Development afirma que: "hay que 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, no tener dinero inmovilizado durante el tiempo de obra ya que ello implica aumentos de costos. En general estar muy en el día a día de cada desarrollo".

"En lo que respecta a los valores, Carlos J Molinari, CEO de Real Estate Investments comenta: "Desde hace un tiempo, el valor de las propiedades se ha actualizado, en base al alza que iban sufriendo los costos de la construcción. El valor del m² en Argentina está por debajo 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".

Pese a esto, los analistas consideran que invertir en bienes raíces del país, puede ser un buen negocio. Marcelo Zalcwas compara el presente del mercado local con el de Perú: "En dólares, los precios locales están bajos incluso en comparación con países como Perú, donde el m² premium cotiza por encima de U\$S 4500". "Esta situación reflexiona- hace que hoy día sea buen negocio invertir en m² no solo en pozo sino también en unidades terminadas".

A la caza de inversores

Ahora, las empresas de Real Estate comenzaron a ampliar los tipos de financiación para lograr mayores facilidades a los compradores. A raíz de esto, Galeazza explica que: "Tratamos de ofrecer a nuestros clientes, diversas alternativas y formas de pago, que van desde una anticipo hasta 36 cuotas en pesos. En alguno 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".

"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" comenta Brodschi.

Fernández Prieto por su parte afirmó que: "Nosotros financiamos las obras a través de aportes propios y lanzamientos de venta a medida que va avanzando la construcción del proyecto. Es por ello que tratamos de brindarle al inversor la financiación indicada para cada uno en particular. Dependerá del proyecto y de la etapa en la que se encuentra el tipo de financiación".