

EL MERCADO ESTÁ PARALIZADO, Y LOS DESARROLLADORES, CADA VEZ MÁS CREATIVOS

Continúan los lanzamientos aun en épocas de crisis

► Frente a un mercado más cauto y exigente, los desarrolladores continúan lanzando nuevos proyectos inmobiliarios. Riesgos y oportunidades para que incluso en épocas de crisis, un emprendimiento sea un éxito financiero y comercial. Aun con un mercado prácticamente paralizado desde hace más de un año, los desarrolladores han apelado a la creatividad tanto financiera como arquitectónica para seguir atrayendo inversores a sus proyectos inmobiliarios. La actividad sigue contrayéndose, pero continúan lanzándose proyectos a gran escala y con buen nivel de ventas. Los especialistas aseguran que se trata de un momento complejo, en el que hay que poner el 100% del esfuerzo para tener resultados.

“Existe una oportunidad para lanzar proyectos que tengan un claro atractivo para los compradores y que puedan diferenciarse de la competencia. La tendencia que se observa es la de un mercado más exigente y selectivo, pero al mismo tiempo, con una menor oferta de nuevos emprendimientos saliendo al mercado”, describe Mariano Galeazza, gerente de Operaciones de Grupo Monarca. En sintonía con este comentario, Ernesto Brodschi, director de Qualis Developers afirma que “ante la falta de alternativas de inversión en pesos hay un mercado muy interesante para los desarrolladores desde el pozo. Existen inversores con liquidez que están interesados en darle valor a ese capital tanto a través de la adquisición de inmuebles como de un proyecto diferencial, sólo debemos adecuarnos y escuchar las necesidades del mercado.”

Ambas desarrolladoras han lanzado este año productos diferenciales que desde su lanzamiento tuvieron éxito. El Grupo Mo-



“Ante la falta de alternativas de inversión en pesos hay un mercado muy interesante para los desarrolladores desde el pozo. Sólo debemos adecuarnos a las necesidades del mercado”, dijo Galeazza, de Grupo Monarca.

narca lanzó este año Lagoon Pilar, un barrio privado con Lotes y Condominio Residencial donde su principal atractivo es una Crystal Lagoon central de 3 hectáreas con piscinas complementarias. Sectores de playa, espacios verdes parquizados, plazas, área deportiva, club house con restorán, spa, confitería, gimnasio y boat house. La primera etapa se comercializó en su totalidad y está próximo a lanzar la segunda.

Qualis es el encargado de llevar adelante otro emprendimiento destacado: el Palacio Roccatagliata. Este emprendimiento contempla la restauración y puesta en valor de una casona del año 1900 la cual es el corazón del proyecto y le permite al comprador sentir-

se parte de la historia de un ícono de la Ciudad de Buenos Aires. Esta obra se lleva comercializada en un 80% y los inversores ingresan abonando un adelanto y 36 cuotas en pesos al costo con un tope que está dado por el índice de la Cámara de la Construcción.

Actualización de valor

Un punto que coinciden en señalar los desarrolladores es la actualización del valor. Desde hace un tiempo, el valor de las propiedades se ha ido actualizando en base al alza que iban sufriendo los costos de la construcción. Carlos Molinari, CEO de Real Estate Investments argumenta que “la

construcción es una inversión segura que le permite al inversor actualizar su capital de manera constante y a su vez obtener una renta a través de la posterior venta o a alquiler de la unidad. De acuerdo con el perfil del inversor hay productos que asumen mayor riesgo que otros”. A su vez, Marcelo Zalawas, presidente de PyS Constructora afirma que “el mercado atraviesa un momento singular, más allá de la caída en ventas del segmento de lo usado, los valores de las propiedades terminadas se mantienen estables, lo que le permite al inversor resguardar su capital”.

Entre las claves que los desarrolladores tienen en cuenta para encarar este año, hay una que sobresale: “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. 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 marcarán la agenda de este año”, destaca Alberto Fernández Prieto, presidente de Fernández Prieto & Asociados. En línea con Fernández Prieto, Brodschi relata 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”. Por otro lado, Galeazza suma como punto clave que “es importante pensar en proyectos que pueda 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-; otro aspecto importante es 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”.

Repunte en Estados Unidos (pero prevén enfriamiento)

► **Nueva York** - Los precios de las casas en Estados Unidos subieron en junio y extendieron un repunte de varios meses, aunque el ritmo del incremento se enfrió, lo que sugiere que mayores tasas hipotecarias podrían desacelerar el impulso a medida que se acaba el año.

Otro dato divulgado mostró que la confianza del consumidor subió en agosto. Los consumidores están más optimistas sobre el futuro, pese a que su evaluación de la situación actual disminuyó.

Los precios de las casas subieron un 0,9% sobre una base desestacionalizada, según el índice compuesto de S&P/Case Shiller de 20 áreas metropolitanas. Economistas esperaban que la lectura igualara el avance del 1% de mayo.

El dato probablemente no altere las expectativas de los economistas de que continúe la recuperación inmobiliaria.

Las tasas hipotecarias han subido más de un punto porcentual desde fines de mayo, mayormente por expectativas de que la Reserva Federal comience a retirar pronto sus estímulos económicos a través de la reducción de sus compras mensuales de bonos. Esas compras mensuales han mantenido bajas las tasas de interés a largo plazo.

Analistas dijeron que eso sugiere que el aumento en precios de las casas seguirá desacelerándose en los próximos meses.

“Sabemos que los precios de las casas tienden a decaer. Vas a ver primero una caída en las solicitudes de hipotecas y después se moverán los inicios y permisos de construcciones. Tomará tiempo que aparezca en los precios”, dijo Michael Hanson, economista de Estados Unidos en Bank of America Merrill Lynch.

Datos recientes ya han mo-

strado un declive en las solicitudes de hipotecas y una menor demanda para refinanciar créditos existentes.

Un informe divulgado la semana pasada mostró que las ventas de casas unifamiliares nuevas cayeron con fuerza en julio, a su menor nivel en nueve meses.

El índice de S&P/Case Shiller mostró que los precios en las 20 ciudades subieron sobre una base anual, encabezados por un salto del 24,9% en Las Vegas. Sin embargo, sólo en seis ciudades los precios subieron en junio a un ritmo más veloz que en el mes anterior, menos que en las 10 ciudades de mayo.

“En general, el reporte muestra que los precios de las casas están subiendo, pero el ritmo podría estar desacelerándose”, comentó en un comunicado David Blitzer, presidente del comité de índices de S&P Dow Jones Indices.

Sobre una base no ajustada por estacionalidad, los precios aumentaron un 2,2% en junio y en promedio volvieron a sus niveles de la primavera del norte de 2004.

Los precios continúan bien por debajo de su máximo nivel de 2006, que precedieron a un colapso que contribuyó a que la economía de Estados Unidos cayera en su más profunda recesión desde la década de 1930.

España: hipotecas en mínimo histórico

► **Madrid** - Las hipotecas para la compra de viviendas se desplomaron un 42,2% en España durante junio, lo que implica un mínimo histórico, según datos oficiales publicados. La caída de junio, cuando se firmaron 14.053 hipotecas, es la cifra mensual más baja de los últimos diez años y cierra el peor semestre, que ha registrado un retroceso del 23,5%. Las 115.895 hipotecas constituidas de enero a junio de 2013 son menos que las 118.669 firmadas sólo en un mes en pleno “boom inmobiliario”, en mayo de 2007. Las hipotecas sobre viviendas levantan años y dos meses a la baja. Detrás de esta caída se encuentra el retroceso de las compraventas de casas, pero también el hecho de que muchas adquisiciones se realizan sin financiación, en concreto apenas el 31,4% de las transacciones realizadas en junio, según datos del Consejo del notariado. Los pagos al contado son más numerosos que nunca en momentos en que los precios de la vivienda están comenzando a bajar.



real estate

Todos los meses junto a Ámbito Financiero

Redacción: • lendoirof@ambito.com.ar
• Tel.: 4349-1500

Publicidad: • publicidad@ambito.com.ar

