

Fecha: 30-12-2017
 Medio: La Nación Propiedades
 Nota: Los desafíos para 2018

NOTA DE TAPA

Viene de página 4

segmento medio. "Esperamos condiciones crediticias un poco más avanzadas porque hoy el mercado está basado en la demanda real, y no solamente inversión del *high class*", explica. Daniel Cohen Imach, titular de la desarrolladora Step Developments detalla que no es accesible la implementación de ese tipo de crédito con tasas superiores a un 12 o 14 por ciento anual. Mario Korn, presidente de Korn Propiedades destaca que algunos desarrolladores se están animando a tomar financiación por el 30 y hasta el 50 por ciento de la inversión en la obra para que el comprador pueda subirse luego de la posesión a un crédito UVA a 25 años por el saldo. Spina reclama paciencia: "estamos muy acostumbrados a las soluciones de tipo shock pero hay que ser optimistas y entender que los procesos son graduales".

Ahora bien ¿cuánto debe valer el m² en la Argentina para que sea accesible a la clase media? Saenz Valiente responde que no debe superar los \$ 40.000, el valor promedio al prestar los bancos. Ángel Di Benedetto, director general del Grupo Unicer que tiene 62,5 por ciento de participación del mercado nacional en la industria de ladrillos cerámicos estima que entre US\$ 1800 y US\$ 2000 es un buen valor del m² para que accediera la gran gama de la clase media. Alvaro Castro, socio de Fraher Group apunta "la apuesta" y estima que dentro de la Capital Federal, el rango promedio del m² para la clase media debería oscilar entre US\$ 2300 y US\$ 3500, mientras que fuera de los límites de la General Paz, el rango disminuye a US\$ 1800 y US\$ 2000. "No hay que mirar solo el valor del m². Para que haya expansión sostenida, la combinación del costo del m² y del costo financiero para el comprador tiene que estar por debajo de 50 salarios", relata Sebastián Sommer, director de la desarrolladora CasasArg, una de las primeras en lanzar un emprendimiento nuevo para la clase media.

Hoy el aumento de los costos financieros provoca un enlentecimiento del crecimiento de la oferta y que se hace más vulnerable la ecuación económica del desarrollador y por otro lado disminuye la posibilidad de compra para una franja de la demanda. Federico Gagliardo CEO de Vitrium Capital apunta que el acceso a la vivienda depende del plazo al que se financia el bien, el valor porcentual que el banco financia respecto del precio total del inmueble, la tasa y la relación cuota/ingreso del préstamo. "A mayor plazo, menor tasa y mejor relación cuota/ingreso, hay una mayor probabilidad de que las familias argentinas puedan acceder a su vivienda. La variación del precio por m² impacta muy levemente en el valor de la cuota cuando estas tres variables son buenas" relata el desarrollador y ejemplifica: una familia de clase media en Uruguay financia un departamento de US\$150.000 pagando US\$15.000 de anticipo, y el saldo lo financia a 25 años en pesos uruguayos, con una tasa real del 6 por ciento más inflación -que ronda también 6 por ciento- y una relación cuota ingreso del 30 por ciento.

El efecto dólar

La corrección del tipo de cambio de los últimos días bajará, en dólares, el valor del metro cuadrado pero igual no se espera una baja en el valor de las propiedades. "Hemos atravesado devaluaciones más grandes en un contexto recesivo para el sector y los valores en dólares no se tocaron", agrega Rozados. "Es positivo para



CHRISTIAN BAZARIAN
 Presidente de Corporación América Inmobiliaria

"Si no hay crédito intermedio, es muy difícil para un desarrollador poder incursionar en el sector medio"



DANIEL SALAYA ROMERA
 Presidente de Salaya Romera

"Los barrios que tienen mayor potencial son los que tienen usos mixtos"



ALEJANDRO SCHUFF
 Director Comercial de Soldati Propiedades

"El sistema financiero no permite que cierre el círculo a largo plazo para el acceso masivo al crédito"



JORGE D'ODORICO
 Presidente de D'Odorico Propiedades

"Es clave que los créditos agilicen los plazos y no se disparen las tasas"



GONZALO MONARCA
 Presidente Grupo Monarca

"Sigue influyendo mucho el tema de la inflación, que con el tiempo esperamos se recupere y establezca"



ALEJANDRO GINEVRA
 Presidente de GNV Group

"El metro cuadrado debe valer \$ 50.000, igual es relativo porque dependerá de las zonas"



CARLOS SPINA
 Gerente Comercial de Argencons

"El Gobierno contendrá el costo de los materiales regulando la apertura de las importaciones"



MARIO KORN
 Presidente de Korn Propiedades

"Hay desarrolladores que financian entre 30% y 50% de la inversión de la obra"

el sector que se necesiten menos dólares para comprar una propiedad", advierte el desarrollador Gonzalo Monarca, a quien tampoco le sobresaltó la "relajación" de la meta de inflación al 15 por ciento. "Ya estábamos trabajando con un presupuesto de 17 por ciento para 2018", aclara. "Son correcciones que generan algún sobresalto en el corto plazo pero en el largo ayudan porque se generan metas realistas y creíbles", minimiza Sommer.

Alejandro Belio, director de operaciones de TGLT coincide en que la disparada del dólar tiene su lado positivo. "Quienes están parados en esa moneda, salen a comprar propiedades que se venden en pesos como en nuestro caso porque en el imaginario valen menos", detalla el ejecutivo que asegura que el año que viene preparan la artillería para "tener mercadería en góndola para 2019, el año de mayor auge del sector", define.

Respecto al futuro de los precios, Adrián Mercado, presidente del grupo Adrián Mercado afirma que puede haber nuevos aumentos pero que igual son accesibles. "Un tres ambientes de 70 metros en un barrio demandado se vende a US\$ 220.000, poco más de \$ 4.200.000, un monto que se puede obtener ya que la mayoría de los bancos prestan hasta \$ 5.000.000", ejemplifica. La buena noticia es que en la Argentina no existe la burbuja inmobiliaria por ser aún muy baja la toma de crédito hipotecario. "Los porcentajes no superan 70 por ciento del valor de la propiedad", detalla D'Odorico.

"Los valores del usado *premium* de tres y cuatro ambientes se van a mantener por la escasa oferta y por que están por debajo del valor inflado de reposición", relata Camps quien cree que los créditos hipotecarios ya absolvieron el remate de unidades buenas ya a precio de crédito. "Que se contagie el dinamismo que actualmente hay en la demanda de las unidades chicas de hasta tres ambientes a otros segmentos dependerá de que los bancos amplíen y ajusten su oferta de préstamos. También que el mercado financiero, acomode sus tasas evitando que siga creciendo la especulación financiera y que el tipo de cambio acompañe la evolución de la inflación", relata Dina Cruzisio, directora de la división residencial Recoleta de L.J. Ramos.

Marcelo Di Mitrio, director de la inmobiliaria Di Mitrio Inmobiliaria cree que para mitigar el aumento de las propiedades es necesario incrementar la oferta. En este punto destaca la reciente sanción del Decreto 420 que permite afectar a propiedad horizontal un desarrollo inmobiliario con la tercera inspección en lugar de hacerlo con el conforme a obra. "Así se acortan de manera significativa los tiempos del ciclo del negocio en beneficio de la seguridad jurídica, de menores costos financieros y de un incremento de la oferta de unidades nuevas e hipotecables que es justamente lo que el mercado demanda", analiza.

Un costo de construcción en niveles record -US\$ 1500/m² mientras que en 2004 rondaba los US\$ 400/m²- es otro condicionante para el crecimiento del sector. "La carga impositiva, ineficiencia y la baja adopción de nuevas tecnologías son los grandes obstáculos a los que se enfrenta la industria de la construcción", relata Santiago Tarasido, CEO de la constructora Criba, y reclama una revisión profunda del régimen impositivo que incentive la actividad. Mercado anticipa que incluso podría seguir aumentando. "Si bien las perspectivas inflacionarias son menores la mayor demanda y recuperación del mercado impulsa al alza. Este año el incremento fue de 17 por ciento, ojalá sea menor", concluye. ●