

Ayres Plaza
En el desarrollo
del Grupo Ayres los
lotes arrancan en
US\$ 92.000.



Aire, sol y cuotas

Para consolidar la reactivación de los últimos meses, los desarrolladores mejoran sus planes de financiación. Las novedades en los distintos corredores.

Deportes, comodidades y mucho, mucho verde. Ganar en calidad de vida es, hoy, la aspiración de un determinado *target* que cuenta con las posibilidades económicas para adquirir una propiedad en un *country*, barrio privado o cualquier otra variante de urbanización cerrada del GBA. Así, ganas y posibilidades se convierten en los motores que movilizan la compra de este tipo de producto. Con este cliente en la mira, que quiere y puede, la oferta se diferencia y compite.

Trazado este escenario, en tiempo presente, las novedades de este nicho del mercado provienen del análisis de la demanda. Con la alineación de algunos planetas –el blanqueo, la disponibilidad de dólares–, se reactivaron las ventas de varios proyectos con diverso grado de consolidación en todo el GBA. Y, según prevén desarrolladores y *brokers*, las condiciones

propicias continuarán por lo que se acentuará la tendencia positiva.

“En el último año, se vendió mucho más al contado que financiado, cuando antes era al revés”, analiza Esteban Edelstein Pernice, director de Castex Propiedades, empresa que comercializa Terralagos, uno de los proyectos *premium* de la zona de Canning. “Esto se dio por varias razones. En principio, porque es una muy buena oportunidad para invertir el dinero del sinceramiento fiscal. De hecho, estamos realizando bastantes operaciones con esta modalidad. Y, en segundo término, porque los que cuentan con ahorros o venden una propiedad quieren construir rápidamente”, continúa.

Financiar para vender

Los cortos plazos de financiación con que cuentan hasta el momento los compradores de este tipo de producto –36 meses, en el caso citado– determinan cuotas que resultan demasiado al-

US\$
20,000

Es el valor mínimo de un lote en Canning, zona que según los *brokers* multiplicó por 1000 el precio del metro cuadrado en los últimos 15 años.

tas para ser abonadas con un ingreso mensual, analizan los mismos actores del mercado. Claramente, en líneas generales, hasta ahora, se apunta a quiénes cuentan con cierta disponibilidad monetaria. Todo indica que esto está empezando a cambiar.

Según comenta Edelstein Pernice en relación a Terralagos, a corto plazo, hay dos cuestiones muy importantes que les permitirán mejorar su propuesta comercial: la escritura, para poder ofrecer financiación con garantía hipotecaria para créditos para la construcción, y el recientemente publicado decreto 146-2017, que les permitiría extender de forma no menor los plazos e incrementar la cantidad de cuotas. Serán entre 100 o 120, número que estaban definiendo al cierre de esta edición.

“La financiación es clave para la mayoría de los compradores. El crédito será una herramienta fundamental para los nuevos desarrollos en el futuro”, describe Mariano Galeazza, director Comercial de Grupo Monarca. “Será necesario que funcionen los créditos puente y que los plazos para las escrituras sean mucho más cortos de lo que son hoy. En el mientras tanto, cuanto mayor sea el plazo de pagos de un proyecto, mayor será la demanda que pueda tener”, agrega.

Es el diseño financiero una de las herramientas para competir en el mercado. Por caso, en Grupo Monarca, informan que para uno de los emprendimientos de la empresa, Lagoon Pilar, donde actualmente se comercializan, lotes, departamentos y *housing*, terminan de presentar un plan de pagos de hasta 84 cuotas, “más bajas al principio y luego un poco más altas, asumiendo que el comprador deja de alquilar y puede tener un poder de pago mayor”. Las cuotas, señalan, pueden ser fijas en dólares o en pesos actualizables.

En el sector, subrayan la importancia del crédito en el corto plazo. “En los próximos dos años, es clave que aparezca, aunque algo en estos meses ya se está viendo”, indica Javier Rius, gerente General de Ayres Desarrollos, que actualmente financia lotes en Ayres Plaza y comunidad La Cañada Ayres de Pilar, con valores que oscilan entre los US\$ 92.000 y los US\$ 140.000, con un anticipo del 40 por ciento y el resto en 12 cuotas sin interés en dólares.

“Este año, va a ser consecuencia de 2016. Hoy, hay mucha incertidumbre, pero creo que, con el paso del tiempo y más previsibilidad, los

temas se irán acomodando”, vaticina Rius. “Los precios, estimo, van a subir entre un 15 y 20 por ciento debido a la inflación. En este contexto, es difícil que se reactive el crédito, la clave es la baja de la inflación y que bajen las tasas, con esto se reactivaría y multiplicaría el stock para la clase media”, desmenuza.

“Desde febrero, se notó un fuerte cambio en la demanda. Tanto las consultas como la cantidad de reservas se vieron incrementadas con respecto al año pasado. Y creemos que ésta será la tendencia del año”, aporta Rius. “Entendemos que el blanqueo sin dudas va a generar un derrame positivo a toda la economía y el mercado inmobiliario en particular va a recibir parte de ese beneficio. Veremos en los próximos meses cuál fue el impacto real, pero en nuestra opinión creemos que va a ser muy positivo”, completa Galeazza.

El factor GPS

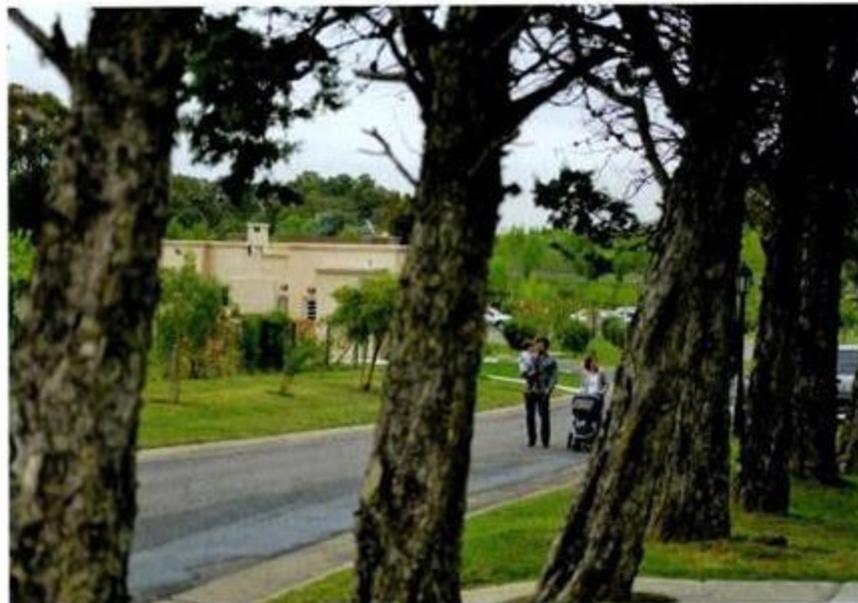
Además del impulso que significó –y significa– el blanqueo de capitales, y la creativa ingeniería financiera que se pone en marcha desde los emprendimientos, hay otras variables que también cuentan al momento de delinear el presente por el que atraviesa el mercado. En este sentido, el norte y el sur del GBA se mantienen activos, consolidando las zonas de alto perfil.

Desde Ayres, Rius ofrece su mirada de desarrollador en relación al caso Pilar. Según explica, el mercado inmobiliario local se distorsionó “debido a la lógica que se aplicó en los últimos años con la figura del fideicomiso”. Pero, aun

US\$
400

Es el valor de la incidencia en las zonas top de Pilar, de acuerdo con los desarrolladores.

Pilar del Este
Desarrollado por Eidico, ya cuenta con 4000 familias que levantan sus viviendas.





Nuevo emprendimiento

La Balconada Villas & Houses es el nombre del último lanzamiento en Nordelta, el segundo desarrollo de CBI Real Estate y Costa Partners, dentro del barrio Castaños. En esta primera etapa, se lanzaron 60 unidades, de un total de 106, a un valor cercano a los \$ 31.000 el metro cuadrado.

Los valores de venta parten desde los \$ 2.400.000 y alcanzan los \$ 5.000.000. La suscripción se instrumenta bajo la figura de fideicomiso en pesos. El plazo de obra y entrega se proyecta en 30 meses desde el inicio de la obra. "Si bien hay mucha expectativa de inversores que entraron al sinceramiento fiscal, estamos recibiendo muchas reservas y consultas de personas que están buscando acceder a su primera vivienda en cuotas en Nordelta", apunta Eduardo Costantini (h), fundador & CEO de Costa Partners.

así, "la tierra sí es un buen negocio, ya que, hoy, la incidencia en términos relativos está baja y depreciada en relación con el inmueble. Las oportunidades, sin dudas, están en las zonas a desarrollarse". De acuerdo con el ejecutivo, la incidencia en zonas *top* es de US\$ 400. "Y más del 50 por ciento del partido está sin desarrollar", añade. "Hay que apostar por la tierra y negocios de renta", aconseja.

Por cierto, en el partido de Pilar, hay 208 barrios cerrados que ocupan el 23 por ciento del territorio municipal. Eidico, empresa que actualmente está desarrollando Pilar del Este, con acceso a la Panamericana y a las ciudades de Pilar y Escobar, señala a las 4000 familias que planean su futuro en el área es una cifra que ya habla del potencial de este sector del partido. "Además –destaca Mateo Salinas, gerente General de la empresa– tiene amplios espacios para el desarrollo de otro colegio, áreas comerciales y medias densidades. En breve, apuntamos a lanzar el desarrollo de departamentos".

Hacia el sur, un reconocimiento por la zona indica que la oferta –urbanizaciones, haras, barrios saludables con links de golf– continúa creciendo por la ruta 2. El interés por muchos proyectos ubicados en el radio de La Plata, comentan en el sector, creció durante 2016, cuando entró en funciones el nuevo ejecutivo provincial, segmento que lo motorizó. Aunque más allá de lo estrictamente coyuntural, coinciden en el mercado, Canning sobresale entre las opciones que ofrece esta área del mapa.

Para Alejandro Mazzei, director de Mazzei & Asociados, en la última década, el valor del metro cuadrado en Canning se multiplicó por 1000, número que posiciona a esta localidad como una interesante opción a la hora de com-

prar. Además, destaca, hay lotes desde US\$ 20.000 hasta US\$ 120.000, lo que amplía la base de posibles clientes y explica el crecimiento que desde hace 15 años experimenta la zona. Los 30 minutos que la separan de Buenos Aires, agrega, posicionan a Canning y anticipan que crecerá más rápidamente que otras propuestas del norte o el oeste del GBA.

"Presidente Perón, entre San Vicente y Esteban Echeverría, tiene mucho para desarrollar", responde Mazzei, cuando se lo consulta por las otras localidades donde puede perfilarse el negocio inmobiliario. "Pero este crecimiento sólo se va a producir en la medida en que los gobiernos avancen con infraestructura y servicios", reclama.

En Terravista, emprendimiento situado en General Rodríguez, comercializado por Castex, explican que la demanda continúa, traccionada por vecinos de Caballito, Flores, Liniers, Morón u Haedo, "fieles" al corredor oeste. También en este caso, apunta Edelstein Pernice, se aprestan a lanzar un plan de 100 cuotas para la compra de lotes. "Para que la zona explote –señala el *broker*– es necesario que crezca en servicios y aumente la propuesta comercial".

Quién compra hoy

Según el titular de Mazzei & Asociados, que cuenta en su cartera proyectos como Bell Barri y Belleville Barrio Cerrado en Canning, y Robles de San Vicente, "hoy no compra el inversor ni aquel que quiere una casa de fin de semana, ahora el comprador es el que se va a vivir en el lote o la casa que adquiera".

En este sentido, en Eidico, donde están comenzando el año con el lanzamiento de casas en Villa Nueva (Tigre), dicen tener varios proyectos en carpeta tanto para el GBA como en el interior del país, que estarán presentando en los próximos meses. Se trata de iniciativas que, desarrolladas por medio del sistema al costo, se enfocan en satisfacer la demanda de vivienda.

"Está claro que el campo será uno de los motores de la economía durante los próximos años, sumado a la construcción y al efecto blanqueo", puntualiza Galeazza, en referencia a quienes todos reconocen como ganadores del actual modelo. "Seguramente, en el corto y mediano plazo volvamos a ver muchas operaciones inmobiliarias asociadas a este sector. Nuestra expectativa respecto a 2017 es que va a ir de menor a mayor", finaliza. ■ Victoria Aranda.