

Lo que viene en 2011

Qué espera el mercado para el año electoral. Qué pasará con los precios y cuáles serán los productos con mayor potencial. Los próximos lanzamientos. Relevamiento exclusivo con la opinión de más de 35 empresarios del sector.

Con una esperada suba de precios que estiman en 10 %, los desarrolladores trabajan en cómo ganar dinero en un escenario macro que plantea un dólar planchado, costos por las nubes, la inflación en alza y la ausencia del crédito hipotecario. También se enfrentan a la odisea de encontrar buenas tierras a incidencias "lógicas" que permitan, al menos, un margen del 15% de punta a punta de la obra. De cara al futuro, aseguran que las elecciones no opacarán la *performance* del sector que en 2010 retomó el ritmo del 2008, tras un 2009 afectado por la crisis financiera internacional. Confían en que las divisas provenientes del derrame de

la actividad agropecuaria se vuelque a los ladrillos. En cuanto a la demanda, los *players* coinciden en que los compradores son cada vez más selectivos, pero continúan prefiriendo las unidades pequeñas de uno o dos ambientes, más fáciles de colocar en el mercado tanto de reventa como alquiler. Por otra parte, crecen los adeptos a invertir su capital en *condo-hotel*, un sector que se perfila como el negocio del futuro. Al igual que las cocheras, la deuda pendiente seguirá siendo la aparición del crédito bancario, clave para que la demanda no quede concentrada en el vértice de la pirámide.

Pasa a pág. II





viene de tapa

DESARROLLADORES

BROKERS Y SERVICIOS INMOBILIARIOS

Eduardo Elsztain, Presidente de IRSA



Soy optimista respecto del año que viene en la Argentina, en general, y para el *real estate* en particular. Las perspectivas son muy buenas, teniendo en cuenta el fuerte interés del mercado por seguir invirtiendo en el sector.

En cuanto a los precios, creo que se mantendrán firmes. Con respecto a la demanda, crecerá especialmente la de las viviendas de clase media y unidades chicas, sobre todo si recuperamos la confianza de invertir localmente y en nuestra moneda, lo cual incentivará el acceso al crédito.

Por otro lado, también se incrementará la demanda de inmuebles de renta, como oficinas, locales y cocheras. Muchas personas buscan, hoy en día, este tipo de inversión porque, además de un resguardo de valor, se obtiene una renta mensual.

■ **Los proyectos:** Quisiera poder comenzar con el desarrollo de los proyectos de la ex-Ciudad Deportiva de la Boca y el centro comercial ubicado en el barrio de Caballito una vez que se hayan otorgado las autorizaciones administrativas correspondientes. Estamos muy comprometidos con estas inversiones cuyos proyectos tienen más de una década.

Por otro lado, continuarán las obras que comenzamos en 2010 para el desarrollo de un nuevo shopping en Neuquén. Además definiremos el proyecto en el terreno que adquirió IRSA en Catalinas.

Gianfranco Macri, Presidente del Directorio del Grupo SOCOMA



Se mantendrá la tendencia positiva del mercado. Visualizo tres tipos de productos muy distintos que se destacan del resto. Por un lado, los *premium*, sustentados por los ahorristas de alto poder adquisitivo que ven en ellos un refugio de su capital, ya que históricamente han "defendido" mejor su valor. Además de la tendencia a apreciarse si uno los puede esperar. Otro producto que se destaca es el estándar con una buena financiación: sustentados por los ahorristas que disponen de un excedente moderado mensual. Es el efecto "caja de aho-

rrero". En este caso, la financiación les simplifica la decisión y los ordena, permitiéndoles acceder a estos activos, versus la alternativa de contado que les generaría el problema de "qué hacer" con el capital, hasta "juntar" el precio de contado. Por último, los productos con una visible certeza de generación de renta razonable: para aquellos que vivían de sus rentas financieras (plazos fijos, cupones de títulos, etc.) la baja en la rentabilidad real de estas opciones los obliga a buscar nuevos activos que les generen lo necesario para "vivir" (garantizándoles, al mismo tiempo, una razonable seguridad). En este rubro, sobresalen las oficinas y los locales comerciales de mayor demanda, y las inversiones en hotelería.

■ **Los proyectos:** Tenemos dos emprendimientos mixtos de hotel más residencias: el Pestana Buenos Aires Golf Hotel & Residences en Bella Vista y el Pestana Arelaque, en Bariloche. Además, un complejo de oficinas premium en la ciudad de Buenos Aires y, al margen de estos lanzamientos, estamos analizando nuevos proyectos del mismo tipo en distintas ubicaciones del país y del exterior como, por ejemplo, Montevideo.

Milagros Brito, CEO de Vizora



En 2010, el mercado no sólo emparejó los valores de años como 2007 y 2008 en cantidad de operaciones, sino que también incrementó el valor del metro cuadrado hasta un 20%. En 2011 el desafío será seguir enfrentando la inflación y su incidencia sobre los costos de construcción. De todos modos, teniendo en cuenta los valores que ofrecen los plazos fijos y otras alter-

nativas similares de inversión, los ladrillos siguen siendo el mejor refugio para el capital.

Los productos que más se moverán serán los más compactos, con buena financiación. Y dentro de los que están destinados a un público ABC1, aquellos que ofrezcan servicios y *amenities* con diferenciales interesantes. Pienso que hoy el lujo se encuentra estandarizado. Ahora el cliente valora más los servicios sofisticados y completos.

■ **Los proyectos:** Se inaugurará la primera etapa de Zéncity Puerto Madero, lanzaremos Madero Walk Eventos, el mayor salón de eventos flotante de Latinoamérica en el Dique 1 de Puerto Madero; y Central Tucumano, el nuevo paseo gastronómico y cultural de San Miguel de Tucumán. Además, comenzamos un proyecto de usos mixtos en las últimas parcelas libres del Dique 1, con más de 130.000 metros cuadrados de construcción y una inversión de u\$s 200 millones.

Alan Faena, CEO de Faena Group



El mercado del *real estate* está en crecimiento. Y los precios van a seguir aumentando porque el costo de la construcción también sube. Además, los pocos terrenos disponibles tienen valores caros. Entonces, la incidencia es cada vez más alta.

El que tuvo la suerte de haber comprado este año, hizo negocio. Qué claro que la mejor inversión en todo momento han sido los ladrillos, pero los "buenos". Es decir: el producto que escasea, el diferenciado. Tal como viene pasando en los últimos años, la demanda busca productos únicos, que tienen mayor potencial de revalorización. Son productos que no solo mantienen su valor, sino que aumentan en el momento de la reventa.

■ **Los proyectos:** Junto a Norman Foster estamos en obras con el Aleph, proyecto que ya vendió más del 60% a un precio promedio de u\$s 7.000 por metro cuadrado, que incluso alcanzará los u\$s 8.000 ó 9.000 por metro cuadrado. Son productos de "alta costura" de apenas 50 unidades. Además, en 2011 finalizaremos el centro cultural de Los Molinos.

Héctor Salvo, Gerente General de Raghsa



El mercado se mantendrá activo. Los productos que se comercialicen estarán dirigidos a compradores que no requieran de crédito hipotecario. Respecto de los precios, se mantendrán estables y los inmuebles continuarán constituyendo un refugio del capital. Los productos que más se moverán serán los de gamas alta y medio/alta. En este último segmento existe una importante demanda insatisfecha. Además, si persiste la situación internacional de monedas débiles, la protección natural seguirá siendo el *real estate*.

■ **Los proyectos:** Se lanzará 55 Belgrano Office, las oficinas ubicadas en la Av. Belgrano. Comenzaremos el St. Regis y trabajaremos en el proyecto residencial en Núñez.

Raúl Sáenz Valiente, Director Comercial de Creaurban



Los precios en 2011 se mantendrán estables con tendencia a la suba, atada al crecimiento macroeconómico. Este incremento se dará por la mayor demanda y también por aumentos de precios impulsados por los convenios colectivos. Los productos ABC1 seguirán teniendo demanda como refugio de valor para los excedentes de capital nacional e inversores extranjeros que vuelven a mirar a los desarrollos como antes de la crisis de las hipotecas *subprime* en los Estados Unidos y en Europa. Los barrios con más demanda segui-

rán siendo Puerto Madero, Barrio Norte chico, la isla y Palermo y sus satélites (Hollywood, Soho, etc.), sin olvidar el alto y el bajo Belgrano. Es de esperar que los acuerdos que se lograron en 2010 con los países asiáticos comiencen a dar sus frutos durante el 2011 e incrementen nuestras exportaciones agroindustriales, con lo que esperamos que buena parte de ese capital se vuelque al sector.

■ **Los proyectos:** Continuaremos con el desarrollo del mega emprendimiento Art María, ubicado en el dique 1 de Puerto Madero.