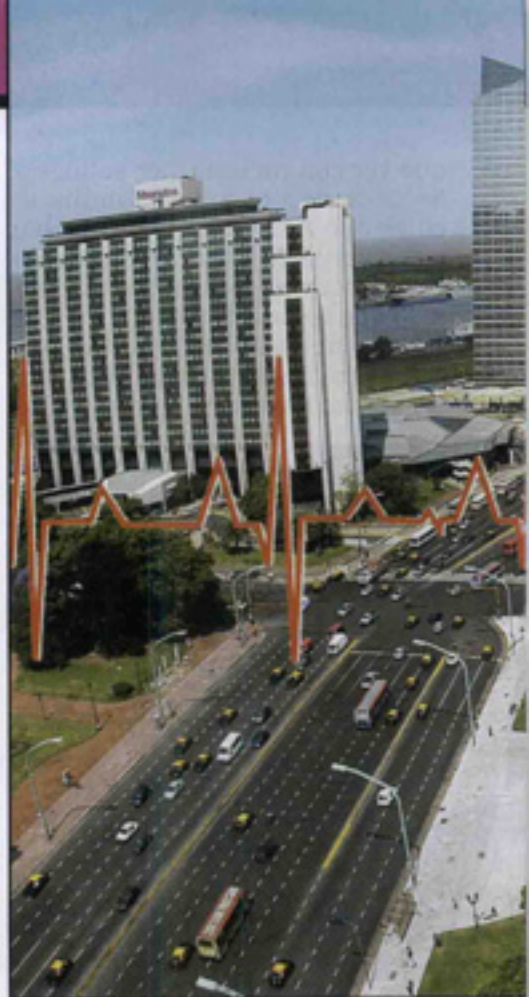


EL FUTURO DEL REAL ESTATE

El día después de la meseta

La visión del momento inmobiliario local, según los protagonistas de un mercado que parece haber perdido el dinamismo de los dos últimos años. Proyecciones, nuevos ejes y expectativas. El crédito como la carta que decidirá el futuro del sector.



Si bien fue uno de los rubros que más crecieron en la economía durante los últimos años, para el sector inmobiliario local soplan vientos de cambio que obligan a sus jugadores a tomar ciertos recaudos que les permitan sortear la coyuntura actual.

Con esta premisa, y sobre todo analizando el tema del ya famoso amesetamiento, un grupo de analistas del real estate se reunió con FORTUNA y trató de encontrar la punta de un ovillo que, por el momento, parece difícil de desenmarañar.

Del encuentro participaron Iuri Izrastsoff, de la inmobiliaria Izrastsoff Bienes Raíces, anfitriones del round table. Participaron el profesor Diego Donnelly, del IAE, el inge-

niero Diego Pereda, de la desarrolladora PCMSA, José Rozados del portal ReporteInmobiliario y Damián Bourdieu, de Estancias El Aduar.

Aunque el tema central de la reunión fue analizar si el rubro había llegado a su techo, también se debatieron otras cuestiones en la mesa. Fue así como la inflación, el aumento en los costos de la construcción, la ausencia de créditos hipotecarios, las elecciones presidenciales y las inversiones extranjeras, fueron también objeto de análisis por parte de los especialistas.

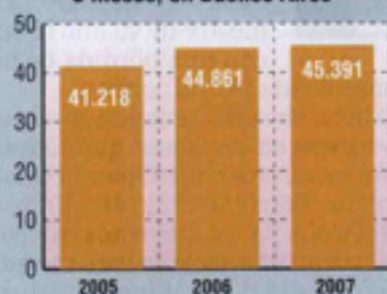
UN MERCADO DIFERENTE. "Está claro que el mercado actual no es el mismo que existía un año atrás. O tal vez no guarda las mismas expectativas de principio de año", afirma José Rozados, quien justificó el argumento por el número de escrituras que se firman en el primer semestre de este año respecto del mismo período

DIAGNÓSTICO.

Los especialistas reunidos por FORTUNA, y una coincidencia: la clase media quiere ser propietaria, y sólo lo hará vía créditos blandos.

ESCRITURAS PARA ARRIBA

Acumulado de los primeros 6 meses, en Buenos Aires



▲ EN UNIDADES

FUENTE: REPORTE INMOBILIARIO

de 2006 (ver gráfico). "Es una clara señal de que el escenario es diferente", agrega.

Otra variable sobre la que también se apoyaron los analistas fue el Indicador Sintético de la Actividad de la Construcción (ISAC). Según este índice, la construcción en julio de este año creció el 6,1%, un porcentaje muy inferior al registrado en 2006, que fue del 24%.

Diego Donnelly coincide con Rozados y afirma: "Sin dudas vemos un amesetamiento a nivel ventas. Varios desarrolladores que trabajan con nosotros en un programa de la Cámara Argentina de la Construcción, nos hacían referencia al freno





CON PLAFÓN. La calma en los números puede tener los días contados si se implementan medidas que acerquen a los compradores.

ción". Y además sostiene: "Las inversiones en el sector inmobiliario necesitan variables estables y predecibles. Este mercado va a crecer a medida que se estabilice el crédito hipotecario".

Y es precisamente en este punto, el del crédito bancario, donde los referentes del sector ponen su mira.

"Si bien nosotros estamos en el segmento de la segunda o tercera vivienda -afirma Damián Bourdieu-

Los analistas sostienen que las próximas elecciones constituyen, en realidad, la verdadera coyuntura que debe sortearse.

que vienen sufriendo las ventas en barrios como Caballito y Almagro".

Para Diego Pereda, la situación tampoco es diferente. "En la actualidad hay un punto de inflexión en el que todos se preguntan qué hacer, sobre todo en materia de viviendas residencial y de propiedad horizontal", explica. De fuerte presencia en el ámbito de la construcción de oficinas, Pereda opina que para el sector corporativo la situación es similar: "Respecto de las oficinas comerciales los usuarios finales, se sabe, son quienes las adquieren, y hay una importante influencia en los precios según sean por ejemplo, con o sin cochera. El precio puede oscilar entre los u\$s 700 el m² y los u\$s 1.200 o 1.300. Hoy los inversores están con el pie más en el freno que en el acelerador", grafica el ingeniero.

Consultados acerca de los tiempos que vienen en materia económica luego de las elecciones, los analistas sostienen que ese hecho puntual es, en realidad, la verdadera coyuntura que debe sortearse. "Todo el mundo piensa que el buen momento del sector va a seguir más allá de las elecciones y del amesetamiento", señala Pereda. "Las condiciones macroeconómicas son buenas para generar negocios en al Argentina, pero hay que tener en cuenta que si algunas de las variables que se manejan en el exterior se mueven, los riesgos en el país aumentan", asegura.

Para Donnelly, sin embargo, las condiciones macroeconómicas "están teñidas por un cono de sombra, sobre todo por el tema infla-

notamos que la falta de crédito es un freno a la actividad. El crédito bancario se enrarece mucho con las tasas que se están manejando actualmente", asegura. Pereda, por su parte aumenta su apuesta y afirma contundente, "hay que tener en cuenta que cualquier proyecto al 22%, es inviable por donde se lo analice".

Rozados suma su opinión y dice: "Una de las soluciones que vislumbramos a mediano plazo es con la flexibilización del crédito hipotecario. La flexibilización es fundamental para el reposicionamiento del sector".

INVERSORES. Uno de los temas que también se abordaron en la mesa de



SÍMBOLOS. Barrio Parque y Puerto Madero marcan el techo de cotización. El primero, por tradición y límites fijos; Madero, por modernidad, amenidades y tendencia.



EL ENCUENTRO. De izquierda a derecha: Iuri Izrastzoff, Diego Pereda, Diego Donnelly, José Rozados, Iuri Izrastzoff (padre) y Damián Bourdieu.

debate fue el de las inversiones extranjera. Un ítem en el que la familia Izrastzoff supo desarrollarse a lo largo del tiempo.

"El Salón Inmobiliario de Madrid de 2007 (SIMA) fue el ejemplo más concreto de política de marketing

para atraer inversores del exterior. Los 500 representantes que viajaron a España es la muestra más acabada de la importancia que le dan los desarrolladores al tema", afirma Iuri Izrastzoff. "Había mucho interés de parte de inversores individuales, no

"El crédito bancario se enrarece mucho con las tasas que se están manejando actualmente".

así de empresas dedicadas especialmente al real estate", agrega.

Un hecho de la realidad que marca al sector y no es ajeno a ninguno de los analistas, es el que refiere a que las inversiones extranjeras llegan de la mano del incremento del turismo en la Argentina. "El inversor llega como turista y así se entera de las oportunidades de negocio que ofrece el país. Las mayores ventas a visitantes se siguen dando en Puerto Madero", completa el empresario.

Izrastzoff sostiene que una de las causas por las que los extranjeros no llegan en forma estructurada tie-



DETERMINANTE. La accesibilidad al entorno cotiza el m² y genera nuevos ejes de interés. El tendido de subtes promete un nuevo mapa inmobiliario.

ne que ver con las inseguridades en materia económica que ofrece el país. "Los extranjeros buscan seguridad para sus inversiones, por eso la Argentina no cuenta en orden de prioridades para los españoles, sobre todo", dice.

Por último, y cuando todos los asistentes prometieron seguir el debate después de las elecciones, Rozados señaló que "las condiciones para las inversiones extranjeras en el sector están dadas. Ellos tiene que buscar nuevos mercados y la Argentina corre con algunas ventajas comparativas, sobre todo por el tipo de cambio".



OPINIÓN

AMESETAMIENTO... Y DESPUÉS, ¿QUÉ?

POR ALEJANDRA COVELLO*



Los operadores inmobiliarios prefieren disimular la caída de las ventas con el fin de no generar un efecto psicológico indeseado. Sin embargo, no se puede negar que en los últimos tres meses decreció la cantidad de escrituras realizadas en relación a los meses pasados y al mismo período del año anterior.

Enfocarse en las causas y darles un tratamiento apropiado requiere un profundo conocimiento del comportamiento del sector del real estate.

Hay que comprender que en los últimos 10 años se ha construido un volumen de metros cuadrados que superan ampliamente la demanda actual. A esto hay que agregar que no existe un programa de créditos que llegue a todos los seg-

mentos de la población. Y como si fuera poco, la compra de inmuebles por parte de extranjeros, que si bien ha sido interesante, no alcanza para cubrir todo el mercado.

Con el actual sistema de créditos a tasas no inferiores al 15% anual y sueldos depreciados en una economía que no puede resolver el problema de la inflación crónica, es casi imposible que alguien de clase media que quiera incurrir en la aventura de comprar su primer departamento, pueda concretarlo.

Más allá estos motivos, el panorama sigue siendo positivo para el sector del real estate local: es el medio más seguro para resguardar inversiones y ahorros; se verifica la consolidación de nuevos barrios; los proyectos tienden a satisfacer las necesidades de los clientes, logrando eficiencia en diseño de las plantas, e instaurando definitivamente servicios y amenities que ya se han convertido en indispensables a la hora de pensar en una vivienda.

*PRESIDENTE COVELLO PROPIEDADES