



**Seguros hipotecarios**  
LA HERRAMIENTA DEL GOBIERNO  
PARA QUE SE FINANCIÉ 90 POR  
CIENTO DE LA UNIDAD. **PÁG. 10**

**En voz alta**  
LAS DIEZ FRASES QUE ANTICIPARON  
QUE 2017 MARCARÍA EL DESPEGUE.  
**PÁG. 12**

SEGUINOS EN    

# propiedades

## Los desafíos para 2018

Cuáles son las variables que determinarán que se sigan vendiendo inmuebles, cómo impacta el aumento del dólar, el futuro de los precios y qué pasará con los créditos a la vivienda. **Págs. 4, 6 y 8**

SOLEDAD AZNAREZ

**LA GUÍA**

Toda la oferta de clasificados para comprar y alquilar en este suplemento a partir de la **pág. 13**



**ALPRESS**

REVOQUE INTERIOR A BASE DE YESO

**DURLOCK**



**SIGAMOS  
CONSTRUYENDO  
FUTURO**

FORUM ALCORTA



METRA PUERTO NORTE



FORUM PUERTO DEL BUCCO



ASTOR PALERMO



FORUM PUERTO MADERO



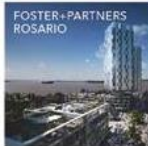
ASTOR NUNEZ



ASTOR SAN TELMO



FOSTER+PARTNERS ROSARIO



VENICE



FORUM PUERTO NORTE



 /tgltsa

 @tgltsa

tglt.com

**TGLT**

PROYECTOS DE VIDA

## NOTA DE TAPA



# Los desafíos que enfrentará el sector en 2018

Cuáles son los factores que determinarán que mantenga el actual ritmo de crecimiento, cómo impacta el aumento del dólar, el futuro de los precios y de qué dependerá que surjan proyectos para la clase media

POR **Carla Quiroga** LA NACION | FOTOS **Soledad Aznarez**

**E**l sector cierra el año del despegue con números que alientan a un horizonte aún más soleado. Hasta noviembre el precio de los departamentos usados aumentó 12 por ciento en dólares, porcentaje al que si se le suma la corrección del tipo de cambio, el incremento en pesos supera al 28,4 por ciento, según datos de Reporte Inmobiliario. "Un número que da por encima de la inflación –que se estima cerrará en 24 por ciento– e incluso de la UVA que entre enero de 2017 y el mismo mes de 2018 habrá registrado una

suba del 22,5 por ciento", detalla José Rozados, director de Reporte Inmobiliario. A estos datos, se suma un crecimiento por encima del 44 por ciento en las operaciones de compra venta en la Capital Federal y del 177 por ciento en las ventas con crédito. "Este año funcionó muy bien pero sólo para un determinado segmento", advierte Mariano Oppel, presidente de la inmobiliaria homónima y confía en que el mercado encontrará la dinámica necesaria para que la demanda no se centre sólo en las propiedades "escriurables", o de primera compra, sino también para inversiones o consumidores "en pozo".

**EL VALOR APTO CRÉDITO**

**\$40.000**

**EL M2**

Es el precio promedio de las unidades usadas que califican para las líneas de financiamiento que se otorgan en el mercado

De todas formas, para mantener e incluso acelerar el envío de la industria del ladrillo, hay algunas asignaturas macro pendientes como la reducción de déficit fiscal y la inflación. "Son dos variables que se están llevando parte del financiamiento", advierte Sebastián Friedman, uno de los socios de la desarrolladora Brody Friedman. "La baja de la inflación permitirá que la UVA y todos los productos denominados en UVA sean creíbles y aceptados por el mercado, como así también que los bancos logren captar depósitos en UVA que permitan crear un mercado de hipotecas de volumen y sostenible en el tiempo", agrega Alejandro Reyser, socio de RED Real Estate Developers, la desarrolladora que ya tiene aprobado una línea de financiación para la construcción de un proyecto ubicado en la avenida López de Vega. Ignacio Camps, director de la empresa de servicios inmobiliarios, Evolver, insiste en la necesidad de bajar los impuestos y "un dólar que le gane a la inflación". Mientras que Jorge D' Odorico, director de la inmobiliaria que lleva su nombre pone énfasis en la agilización en los plazos de otorgamiento de los créditos y en controlar que no se disparen las tasas. "Para que el sistema funcione, la gente tiene que poder prever cuánto deberá pagar de cuota y la inflación no debe superar el 6 por ciento", es categórico, Ariel Wasserman, director de la desarrolladora BW Group.

Se estima que la cuota de los créditos hipotecarios ajustados por UVA aumentarán un 10 por ciento promedio por cada punto que suba la tasa de interés que los bancos le adosen a ese indexador -basado en la inflación-. Además, la barrera de acceso a esos préstamos subirá casi 20 por ciento. "Me preocupa la suba de tasas porque ese incremento disminuye el valor al cual puede acceder el comprador, dado que aumenta la cuota. El nivel actual es insostenible a largo plazo y será atacado una vez que disminuya la inflación", analiza Christian Bazarian, presidente de Corporación América Inmobiliaria, quien cree que mientras la inflación siga por encima del 20 por ciento, el nivel de tasas será alto para poder mantener tasas reales positivas. "Las tasas bancarias de préstamos son todavía elevadísimas si se las mide contra los retornos de los negocios, y queda claro que la tasa de retorno financiera que paga el mercado es un atractivo muy fuerte contra la inversión", relata Alejandro Ginevra, presidente de la desarrolladora GNV Group, quien además reclama la baja del costo de la construcción, la carga impositiva y laboral, y la agilización en el otorgamiento de los permisos municipales.

Mariano Sardáns, director de la gerenciadora de patrimonio FDI afirma que mientras que el Banco Central otorgue una tasa real de interés positiva, "cinco puntos por encima de la inflación", se va a seguir ahorrando en pesos y los bancos podrán seguir prestando. Otra visión tiene Raúl Sáenz Valiente, presidente de la Cámara Empresaria de Desarrolladores Urbanos (CEDU): "que el dinero de los inversores y clientes finales en lugar de ir a producción vaya al mercado financiero que paga tasas más altas que los créditos hipotecarios generará que en un momento los bancos decidan no prestar más", analiza.

**El reto de sostener el modelo**

Para lograr un sistema financiero solvente que responda el actual ritmo de los créditos es fundamental "lograr un esquema de securitización –la venta de carteras de préstamos entre inversores–, que las proyecciones macroeconómicas

Continúa en la página 6

NOTA DE TAPA



● COSTO DE CONSTRUCCIÓN RÉCORD Ronda US\$ 1500/m<sup>2</sup>, en 2004 era US\$ 400/m<sup>2</sup>

Viene de página 4

de crecimiento del país se cumplen y la confianza de argentinos y extranjeros que genere ingresos genuinos de divisas”, enumera Daniel Salaya Romera, presidente de la inmobiliaria que lleva su apellido. “Los bancos deben poder calzar los préstamos a 20-30 años en UVA con depósitos en la misma moneda a un plazo similar para no perder liquidez, para esto debemos ver depósitos y plazos fijos a largo plazo en UVA”, agrega Bazarían.

La aprobación de la ley que regula el mercado de capitales es condición clave para desarrollar el mercado de securitización de hipotecas. “Hay que encontrar la forma de descargar estos créditos en paquetes securitizados para inversores de largo plazo y que las ONs que puedan ir colocando, a plazos mayores y con tasas más bajas, encuentren demanda”, detalla Carlos Spina, gerente Comercial de Argencons.

“El próximo año encuentra al mercado: muy pobre y muy rico”, describe Martín Boquete, director de la inmobiliaria Toribio Achával. Se refiere a que desde 2007 y hasta 2015 los que tenían dinero ganaron más y los que no estaban líquidos gastaron. “por eso una franja se quedó sin nada y la otra ahorro en exceso”. Boquete confía en que si se lograra consolidar el crecimiento económico, el crédito hipotecario funcionará como acelerador del crecimiento del mercado inmobiliario y el volumen crecerá varias veces.

Hoy la foto es una demanda de clase media que califica para los créditos pero que tiene pocas opciones a la hora de comprar. Sólo adquiere unidades usadas que son las que se pueden escribir. “Aún no se logró repuntar el submercado de los nuevos desarrollos, el cual sin crédito y con la suba del costo de la construcción, la alta carga impositiva y un inversor volcado al sector financiero, llevó a que se tuviera que repensar el negocio”, advierte Bruno Martino, director Ejecutivo de la desarrolladora Coma. Por eso el surgimiento de proyectos para ese segmento e incluso de viviendas sociales es fundamental. Pero para arrancar los desarrolladores necesitan crédito. “Vamos bien porque los bancos ya tienen líneas y gerentes de real estate aunque el ritmo es aún muy lento”, afirma Damián Ta-

bakman, rector de la Escuela de Negocios Real Estate. Alejandro Schuff, director comercial de Soldati Propiedades anticipa que pareciera que esta vez sí están formándose las condiciones para que surjan proyectos para este segmento pero advierte como limitante al sistema financiero general que aún no permite un modelo que cierre el círculo a largo plazo para el acceso masivo al crédito. “Sin eso, sólo seguiremos hablando de excepciones o ejemplos puntuales, pero no vamos a ver una solución estructural a este problema histórico”, analiza. “Las constructoras y desarrolladoras no invertirán por caridad sino por rentabilidad”, es polémico Salaya Romera para quien un modelo a copiar son las ventajas impositivas que otorgó Uruguay al fomento de la vivienda social.

“Con financiación bancaria, una modificación en la carga impositiva y un planeamiento conjunto entre los desarrolladores y el Estado, estaríamos camino a un nuevo boom inmobiliario”, adelanta Hernán Nucifora, director de Global Investments y Nucifora Propiedades. Las condiciones están empezándose a dar, pero los emprendimientos no surgirán de la noche a la mañana. “En la medida que los bancos aceleren el proceso de otorgamiento de créditos a los desarrolladores, y flexibilicen y faciliten las condiciones y la operatorio de los mismos, estos proyectos podrán materializarse y potenciarse”, analiza Gabriela Goldszer, directora de Ocampo Propiedades.

En otras palabras, para que la clase media vuelva a estar incluida en el mercado inmobiliario en el corto plazo, deberá mejorar aún más el crédito a largo plazo. “Los proyectos para la clase media tardarán en materializarse entre dos y tres años, pero en 2018 se verán renders, planos y movimientos de suelo de esos proyectos”, adelanta Lorenzo Raggio, gerente general de Interwin Marketing Inmobiliario. “Los desarrolladores ahora tenemos que trabajar con las entidades financieras en la formalización del préstamos para las obras”, relata Rodrigo Fernández Prieto, director de la desarrolladora homónima. El empresario afirma estar listo para lanzar tres desarrollos para el

Continúa en la página 8



**EDUARDO COSTANTINI**  
Presidente de Consultatio

“El crédito hipotecario representa 0,5% del PBI y debería llegar a 8% o 10%”



**MARTÍN BOQUETE**  
Director de Toribio Achaval

“El metro cuadrado creció durante el año entre 15% y 25% y las operaciones, entre 30% y 50%”



**MARIANO OPPEL**  
Presidente de Oppel

“El precio del metro cuadrado se relativiza cuando el comprador puede pagarlo en cuotas”



**ALEJANDRO BELIO**  
Director de Operaciones de TGLT

“Cuando el dólar aumenta, la gente parada en esa moneda, compra”



**GABRIELA GOLDSZER**  
Directora de Ocampo Propiedades

“Los proyectos para la clase media son desde hace mucho tiempo la asignatura pendiente”



**SANTIAGO TARASIDO**  
CEO de la constructora CRIBA

“El desafío es generar una estructura eficiente de costos que contribuya en el precio final”



**DINA CRUSIZIO**  
Directora de L.J. Ramos Recoleta

“Para el inversor el monoambiente seguirá siendo opción ya que el costo de entrada es menor”



**ADRIÁN MERCADO**  
CEO del Grupo Adrián Mercado

“El metro cuadrado en los barrios más demandados está en US\$ 3000”

## 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 m<sup>2</sup> 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 m<sup>2</sup> para que accediera la gran gama de la clase media. Álvaro Castro, socio de Fraher Group aumenta "la apuesta" y estima que dentro de la Capital Federal, el rango promedio del m<sup>2</sup> 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 m<sup>2</sup>. Para que haya expansión sostenida, la combinación del costo del m<sup>2</sup> 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 entrecimiento del crecimiento de la oferta ya 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 m<sup>2</sup> 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 estabilice"



**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 resultado 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 y 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 Cruzio, directora de la división residencial Recoleta de L.J. Ramos.

Marcelo Di Mitro, director de la inmobiliaria Di Mitro 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/m<sup>2</sup> mientras que en 2004 rondaba los US\$ 400/m<sup>2</sup>— 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. ●