

Ladrillo a la vista

Por **María Eugenia Pintos** La industria de la construcción siempre es referente. Qué espera el sector para 2011. Cuáles serán los productos con mayor potencial. Relevamiento exclusivo entre líderes del sector

LECTURA: ENVIAR POR EMAIL | IMPRIMIR | PUBLICAR | COMPARTIR



Expertos del mercado inmobiliario y desarrolladores se preparan para un año "movidito" en cuanto a la construcción y compraventa de propiedades. Confían en que se consolidará el buen clima logrado en 2010 y dan cuenta de una fragmentación cada vez mayor entre los barrios premium y el resto de las zonas. Es más, esperan alcanzar el repunte logrado el año anterior, en el que las ventas -por ejemplo- escalaron un 20% en la Ciudad de Buenos Aires, según datos consignados por el Colegio de Escribanos.

"Sin ninguna duda, es un momento ideal para comprar. Estoy seguro que la mejor inversión en 2011 seguirán siendo los ladrillos", explica Guillermo Rivanera, vicepresidente de Tizado Propiedades.

No obstante, algunos factores están haciendo cambiar el foco del negocio para los inversores. Hoy, por ejemplo, las constructoras apuestan fuerte por las viviendas de alta gama en barrios bien ubicados, y en nichos de mercado como los condominios, todo con el fin de aumentar los márgenes de rentabilidad. Para Rivanera, la estrategia para los desarrolladores inmobiliarios va a seguir focalizada en el target ABC1. "La falta de crédito hipotecario hace imposible focalizarla en la clase media, que es la más necesitada de vivienda", amplía. Para el ejecutivo, esto implica la franja norte desde San Isidro, Vicente López, Núñez, Belgrano, Palermo, Barrio Norte, Recoleta, Puerto Madero y también Caballito y Villa Urquiza. Esos departamentos de alta gama se mantendrán firmes en la venta de las unidades de un ambiente y medio, las preferidas por los inversores. Esto involucra también algunos de 3 dormitorios con o sin dependencias, dirigidos al consumidor final, para vivienda propia y que no superan los 150/160 m².

"Las propiedades siguen siendo un refugio clave de valor", coincide Daniel Obetko, director Comercial de Soldati Propiedades, quien agrega que los barrios que están dejando mayores márgenes de rentabilidad son los desarrollados para la tercera edad, los edificios con calificación "verde", y los que usan la herramienta de la financiación propia. "Con respecto a los barrios en la capital, creemos que Almagro, Villa Urquiza, Monserrat. En el gran Buenos Aires, Beccar, y todo el cordón norte", opina Fernando Caminal, gerente general de la desarrolladora Baresa. Por su parte, Obetko considera que las plazas del interior también están creciendo. "Hay excelentes oportunidades en Rosario, Córdoba, Mendoza, Neuquén y algunos desarrollos de alta gama en la costa atlántica", puntualiza.

IMÁN DE INVERSIONES

Con más de 500 millones de dólares destinados a proyectos en las provincias, los desarrolladores -sin dudas- están poniendo foco en nuevas plazas. En definitiva, buscan diversificar sus apuestas en mercados con tierra disponible. Además de Rosario, Córdoba y Mendoza, Salta, Misiones y Neuquén también prometen oportunidades.

Un claro ejemplo es Puerto Norte, la zona de cara al río en Rosario, Santa Fe, que intenta replicar el encanto de Puerto Madero. Allí se están invirtiendo 300 millones de dólares. Se trata de un megaplan que está recuperando 100 hectáreas de la costa norte de la ciudad. Distintos grupos

Ranking de notas

Más leídas Más recomendadas Más comentadas

1. Los creadores del sitio Taringa!
2. "El Grupo Clarín es el cáncer moral más grave del país"
3. Elecciones 2011: ¿40 a 30, o empate técnico más 20?
4. No te pierdas buscando el Paraíso. Y no maldigas al país sin limpiarte los dientes.
5. Ellos tienen un plan

Newsletter

Suscríbese a nuestro newsletter completando el siguiente formulario.

Deseo recibir:

Edición Impresa En "Off"

Si se puede evitar,
no es un accidente.

NO ME MATES



El 70 % de los niños
que mueren en siniestros
viales no usaba
cinturón de seguridad.

privados construyen sus proyectos. Por caso, la española Ingeconser planea un desembolso de más de 95 millones dólares para Ciudad Ribera, un mega emprendimiento de usos mixtos que tendrá 450 viviendas en siete edificios, locales comerciales, centro de convenciones, un hotel cinco estrellas, oficinas triple A, business center, un centro de salud, plazas y espacios verdes. Los primeros departamentos se entregarán en junio de 2011. Córdoba es otra de las plazas que más seduce a los inversores, quienes hacen hincapié en que en el interior hay que cuidarse de no copiar los productos o tipologías que funcionan en la Ciudad de Buenos Aires. ¿La razón? “Son públicos diferentes”, adoran los especialistas.

Caminal es tajante en cuanto a la demanda de lugares para la construcción.

“El negocio de los desarrollos inmobiliarios está teniendo una tendencia hacia las zonas donde la incidencia de la tierra es menor, sobre todo para no afectar la rentabilidad del negocio. Por eso, los nuevos desarrollos se están enfocando a zonas linderas a barrios consolidados, o en el interior del país, donde las incidencias de la tierra no son tan grandes, y existe una demanda genuina”.

Para Caminal, en consecuencia, el interior va a ser uno de los principales mercados, ya que se encuentran tierras con bajas incidencias, y un mercado muy demandante. El negocio de los llamados “condo-hoteles” en las provincias también es un nicho con mucho potencial de crecimiento en los próximos años.

¿Cuál es el perfil de los inversores que optan por el ladrillo como destino de sus ahorros? Los negocios inmobiliarios se focalizan principalmente hacia los inversores de hasta 100.000 dólares, que utilizan el fideicomiso al costo como herramienta de inversión y destinan las unidades para renta. “El fideicomiso de construcción es una herramienta que se utiliza en todo el mundo y hoy es una de las mejores en nuestro país. Además, es una forma de ahorro y compra en cuotas permitiendo pagar y ver cómo se desarrolla el edificio. Permite al inversor ser parte de un negocio, seguirlo, controlarlo y tener las garantías que le ofrece el fideicomiso y además pagar el costo real de la construcción”, indica Darío López, socio de Desarrolladora Arquitectónica.

Para el ejecutivo, lo importante a tener en cuenta es quién está detrás del fideicomiso, la experiencia en otros emprendimientos, la calidad del diseño y de las terminaciones, el estudio de arquitectura, la fiduciaria que administra, los escribanos y la inmobiliaria que comercializa las unidades pero por sobre todo, la ubicación del emprendimiento. “Los proyectos que prometen mayores revalorizaciones son los que están mejor ubicados, tienen mejor diseño y calidad y los que están mejor administrados”, finaliza López.

EN ALZA

Según los últimos datos difundidos por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (Indec), la industria creció el 13,2 por ciento en febrero con respecto al mismo período de 2010. Con estos resultados, el primer bimestre cerró con una expansión del 12,5 por ciento. En tanto, la superficie a construir registrada por los permisos de edificación en 42 municipios observó aumentos del 46,4 por ciento interanual y del 2,4 por ciento con relación a enero. El Indec agrega que dentro de las firmas dedicadas a la obra pública, el 77,8 por ciento creía que el nivel de trabajo no cambiaría, mientras que el 2,8 por ciento esperaba una caída y el 19,4 por ciento, una suba. Entre los dedicados a la obra privada, el 60,9 por ciento proyectaba una situación estable, el 17,4 por ciento decía que descendería y el 21,7 por ciento apostaba por un incremento.

Respecto de los insumos, se registraron subas del 18,9 por ciento en asfalto, 18,4 por ciento en cemento, 17,2 por ciento en ladrillos huecos, 6,5 por ciento en pinturas para la construcción y 6,1 por ciento en hierro redondo. Pisos y revestimientos, en cambio, tuvieron bajas del 9,4 por ciento. El trabajo formal en la industria, además, inició 2011 con una suba interanual del 8 por ciento en enero, lo que significó la creación de 29.400 nuevos puestos de trabajo en los últimos doce meses. Así lo destacó el Instituto de Estadística y Registro de la Industria de la Construcción (Ieric), que puntualizó que “la actividad de la construcción viene registrando un alza ininterrumpida desde setiembre de 2009, con tasas de expansión que se aceleraron en los últimos meses de 2010”. Entre las provincias que presentaron un mayor incremento se ubican San Juan (+26,1 por ciento); Formosa (+25,8); Mendoza, (+23,6); Santiago del Estero (+20); y Misiones, (+19,6). Toda una síntesis de que el ladrillo siempre está.

Radiografía del sector

- La actividad constructora cerró el año 2010 con una dinámica sostenida de crecimiento. En diciembre reflejó un alza del 20,7 por ciento interanual, la más elevada desde julio de 2006.
- El consumo de cemento también tuvo en el último trimestre de 2010 la mayor tasa de expansión interanual del año, que fue además la más elevada desde el segundo trimestre de 2006. En enero de 2011, se utilizaron más de 851.000 toneladas, lo que implica un aumento del 14,5 por ciento respecto del mismo mes de 2010.

- El número de empresas en actividad creció en enero de 2011 un 0,6 por ciento en relación con igual mes de 2010. Esta fue la segunda suba consecutiva, y además superó la variación interanual de diciembre pasado, que había sido del 0,1%.
 - Los costos de construcción prolongan su dinámica alcista. En el primer mes del año, el índice que mide su evolución (ICC- INDEC) mostró un incremento del 2,1 por ciento en relación al mes anterior. A su vez, si se toma como referencia el nivel de enero de 2010, el aumento ascendió al 22,8 por ciento interanual.
 - El empleo formal creció en diciembre un 6,9 por ciento interanual, acelerándose respecto del 5,3 por ciento de noviembre y del 1,3 por ciento de octubre.
 - Los salarios del sector mantuvieron en diciembre un ritmo de aumento similar al de noviembre, con una variación del 27,4 por ciento en relación a igual mes de 2009.
- Fuente: Instituto de Estadística y registro de la Industria de la Construcción.

Nuevas estrategias

Es curioso cómo el real estate encuentra nuevas estrategias de marketing para adaptarse a los nuevos tiempos. Algunos desarrolladores obsequian hasta los equipos de aire acondicionado para poder aumentar la venta. Otros regalan lavarropas, lavavajillas, heladeras, microondas o directamente la cocina completa con tal de garantizar la venta de las unidades. En tanto, algunas inmobiliarias ya comenzaron a dar la mudanza gratis para cerrar más ventas. Pese a perder una rentabilidad de un 10 por ciento estas técnicas se han convertido en una buena manera de fidelizar al cliente.

Envianos tus comentarios

Comentarios (0)

Escribir comentario

IMPORTANTE: Los comentarios publicados son de exclusiva responsabilidad de sus autores y las consecuencias derivadas de ellos pueden ser pasibles de las sanciones legales que correspondan.

Nombre Email

Comentario

BC08

Ingrese el código:

debate

 [PAGINA DE INICIO](#)

 [AGREGAR A FAVORITOS](#)

[Quiénes Somos](#) | [Contacto](#)



Debate Google

[Lea Revistas](#)