



Informe del Mercado
Inmobiliario



¿El rugido de las PyME?

15 MIL NUEVAS EMPRESAS EN EL ÚLTIMO AÑO

OFICINAS: PERDIDOS SIN EL ESPACIO

Por mejoramiento de la economía se absorbió toda la oferta

VIVIENDAS CENTRO Y ZONA NORTE

Panorama completo

Profesionalismo vs. "masomenismo"

El presente informe es el resultado de un compromiso de trabajo en el cual están involucradas todas las áreas de nuestra empresa.

El objetivo es brindar la mejor información posible del mercado inmobiliario. Los datos que contiene provienen de fuentes propias y, también, de terceros, y sólo son utilizados cuando estamos seguros de su confiabilidad y valor estadístico.


Nuestro esfuerzo se inscribe dentro de una tendencia general de los últimos años que, por suerte, viene para quedarse: la

profesionalización. Una condición necesaria para responder a una demanda cada vez más sofisticada y altamente competitiva.

El manejo de cifras expuestas con objetividad, y debidamente verificadas, se traduce en un asesoramiento responsable para los clientes, lejos de opiniones subjetivas y poco fundamentadas que, por desgracia, son más frecuentes de lo que sería deseable.

Nuestra intención es entregar una herramienta útil para la toma de decisiones. Por eso, en su gestación, participaron los

gerentes de nuestras siete Divisiones, colaborando con un equipo integrado por investigadores de mercado, marketing inmobiliario y especialistas en comunicación. Con respecto a entregas anteriores, creemos que estamos dando un salto cualitativo y que se notará la diferencia. Hasta la próxima.



Luis J. Ramos / Diego J. Cazes

Tiempo de reacomodamientos

Continuando una etapa de franca expansión, el mercado inmobiliario atraviesa un período de acomodamientos.

Paralelamente, completando 14 trimestres de crecimiento consecutivos, la construcción avanza a paso redoblado, aún a pesar del incremento de sus costos. La cantidad de permisos aprobados para nuevas obras en Buenos Aires, como en las principales localidades del país, presenta constantes incrementos respecto a los períodos anteriores.

Dentro de este contexto, el mercado muestra un comportamiento firme y sostenido. Como una ola en permanente ascenso, la demanda de propiedades en todos los segmentos no para de crecer y la oferta de buena calidad es rápidamente absorbida. En tanto,



los valores se mantienen en general en alza, aunque a ritmos más moderados.

En busca de una combinación adecuada entre seguridad y rentabilidad, a partir de 2002 los ahorristas se fueron volcando a los activos inmobiliarios. Así hoy, el rasgo más saliente en el mercado local, está dado por la presencia de una demanda inversora sumamente activa, motorizando la actividad inmobiliaria y la construcción privada. Un fenómeno particularmente intenso en ciertos segmentos y localizaciones, en los cuales llega a superar ampliamente en número al comprador-usuario.

Impulsados por esta dinámica, los valores han ido manteniendo desde 2002 un comportamiento alcista. Sin embargo, su recuperación implica que hoy hacen falta más dólares para comprar el mismo activo que tiempo atrás. En los últimos meses, en consecuencia, la demanda en general, y el segmento inversor en particular, fueron tomando actitudes de mayor prudencia al momento de definir la aplicación de fondos.

Adaptaciones y respuestas

En las propiedades comerciales (locales), la tendencia se orientó a la estabilización, con el mercado adaptándose a nuevos esquemas de valores y una demanda activa que,



pese a la escasez de oferta en los principales focos, ya no está dispuesta a convalidar expectativas sobredimensionadas.

En inmuebles industriales, las PyME movilizan un mercado que presenta una demanda creciente (a la que le resulta cada vez más difícil satisfacer sus necesidades de espacios aptos), y un comportamiento sostenido de sus rentabilidades, históricamente elevadas.

Las oficinas corporativas registraron durante el período un nuevo descenso de stock, llegando a una vacancia prácticamente nula en el segmento AAA, con aceleración en el incremento de sus valores, rentabilidad estabilizada en orden al 12% anual y una demanda que, mientras se esfuerza por adaptarse a los >>

>> sustitutos disponibles, aguarda la reacción del mercado frente a los 70.000 m2 de requerimientos hoy insatisfechos.

abierta la incógnita respecto del cuadro de valores que el mercado usuario estará finalmente dispuesto a convalidar.

Final abierto

Pese a una paulatina ampliación del universo de potenciales compradores de vivienda propia a instancias del crecimiento de la economía, las dificultades en el acceso a la financiación contribuyeron a retener demanda en el mercado de los alquileres durante los últimos años: ante una presión creciente, la suba de valores era esperable.

Este desequilibrio en el mercado de alquileres es producto directo del proceso derivado de la devaluación. Aún cuando los

El mercado residencial, en tanto, ha mostrado comportamientos disímiles. En Zona Norte, tras un periodo de recuperación sostenida de los valores, una actitud ahora más prudente y conservadora por parte de la demanda ha dado lugar a una etapa de estabilización.

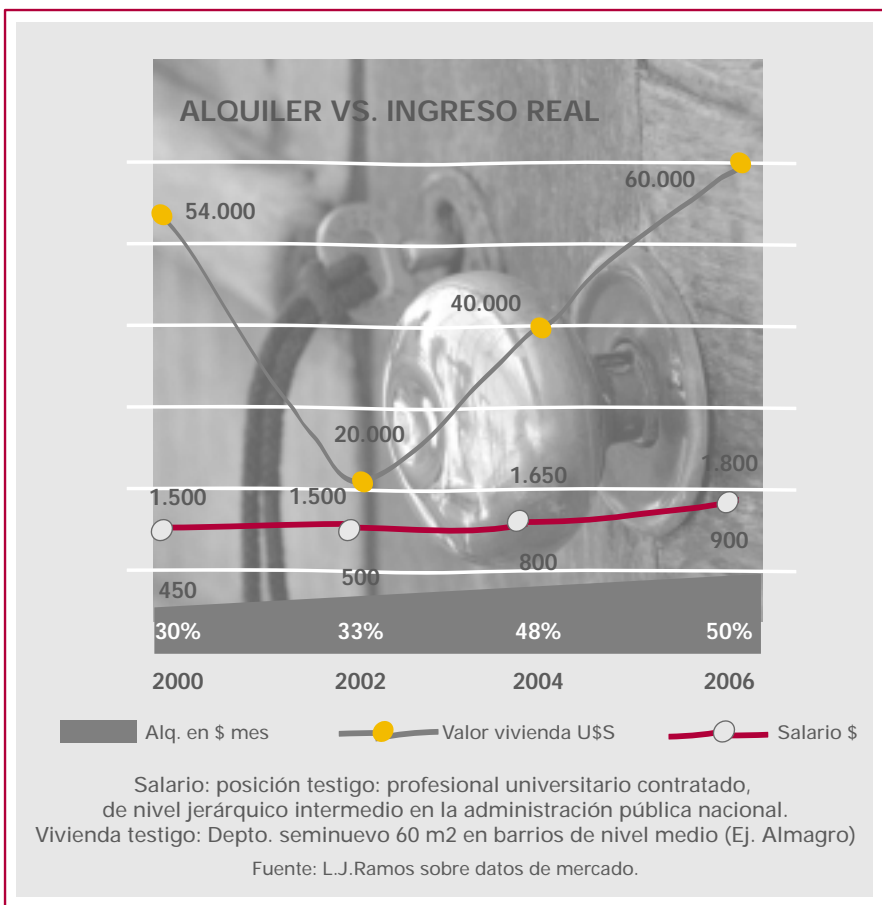
En Capital, las unidades han mantenido un comportamiento de valores en alza pero con ritmos diferenciados según las características de producto, estado y localización, con una participación muy activa de los inversores tanto en el mercado de usados como en las unidades a estrenar y preventas, dejando



valores de alquiler residencial se muestren bajos respecto de la rentabilidad histórica, la condicionante definida por el ingreso real de la demanda, en pesos, es decisiva: el ingreso ha mostrado leves mejoras nominales tras periodos de virtual estancamiento, pero las subas están lejos de compensar la pérdida de capacidad adquisitiva implícita en la relación 3 a 1 frente a precios dolarizados.

Esta situación fue intensificando paulatinamente su impacto sobre la marcha de la economía, tanto a nivel de las familias como en el plano general.

Las medidas anunciadas frente a ello por el gobierno nacional, intentan hacer foco sobre cuestiones estructurales de la problemática habitacional de los sectores medios, buscando promover una mayor accesibilidad al crédito, baja de tasas y expansión de la oferta. Más su eficacia, y los efectos directos e indirectos que logren finalmente producir en el mercado, sólo podrán ser analizados con el tiempo.



15 mil nuevas empresas en el último año¹

¿El rugido de las PyME?

Los leones argentinos se despertaron, tienen hambre y se hacen sentir: la mayoría de los empresarios de este sector estima que es buen momento para invertir en maquinarias y equipos². Para las PyME industriales, 2005 y 2006 representó la consolidación del proceso de crecimiento iniciado a mediados de 2002. En línea con el incremento de las ventas y la ocupación, **no es de sorprender que en este contexto 3 de cada 4 empresarios manifiesten que sus empresas están atravesando una fase de crecimiento, y que las perspectivas para los próximos años sean positivas.**

de las industrias, en especial del sector PyME. En tal sentido, son estas empresas, hoy por hoy, los clientes por excelencia: motorizan continuamente la economía manteniendo la postura de no inmovilizar su capital de trabajo, y ello se refleja en el mercado, particularmente de renta. Las superficies más solicitadas por las PyME de producción ronda entre los 1500 y 3000 m². Las localizaciones más buscadas son aquellas dispuestas en zonas "habilitables" de la Capital Federal y en el corredor norte³ del conurbano bonaerense. En cuanto a las grandes empresas,

La mayoría de los empresarios de este sector estima que es un buen momento para invertir

El crecimiento sostenido de la economía durante 2006, también se ha visto reflejada en una mayor demanda de alquileres de espacios industriales y depósitos por parte

la demanda actual es escasa. La inversión sigue concentrada en inmuebles que reúnan sectores para producción / depósito y que cuenten, además, con accesos



	ALQUILER	VENTA
OFERTA	↓	↑
DEMANDA	↑	↓
VALORES	≡	≡

- Existe una demanda insatisfecha de más de 200 mil metros².
- Se crearon 15.000 PyME en 2005.
- Hay una búsqueda creciente de plantas y depósitos entre 1500/3000 m² para alquilar por parte de las PyME.
- Sumado a la escasez de oferta, el aumento del costo de la construcción incidió en el incremento de los valores.
- Los developers requieren fracciones de no menos de 20 hectáreas para nuevos desarrollos industriales.
- Observamos un movimiento importante en depósitos para el área de logística.
- Las operaciones están orientadas en un 70 % hacia los depósitos y un 30 % hacia la producción.
- Hay una tendencia a cerrar contratos de alquiler a largo plazo.
- La zona norte es la ubicación buscada por excelencia, y Capital Federal en segundo término.

rápidos y directos, y facilidades para implementar una buena logística de distribución. Ante la opción de la compra, la demanda se inclina por adquirir fracciones o propiedades para reciclar. Sin embargo, esa tesitura marca para las empresas el dilema entre destinar el capital a la inversión en inmuebles u orientarlos a la compra de equipos e insumos. Como contrapartida, la demanda de alquileres bajó desde el mundial >>>

Cómo se define una PyME.



Fuente: Resolución SEPyme N° 24/01.

Fuente: Ministerio de Trabajo

>>

de fútbol y siguió en caída debido a la falta de producto en el mercado. En cuanto a **los sectores más activos, la demanda se encuentra actualmente liderada por las industrias del plástico, textil, laboratorios y autopartes.**

En este momento, las operaciones están comenzando a intensificar su ritmo, con valores estables tanto para el alquiler como para la venta, y una rentabilidad en el segmento que ha sido siempre ampliamente positiva a lo largo del tiempo.

Las PyME industriales continúan

Hay una mayor demanda de espacios industriales y depósitos por parte de las industrias

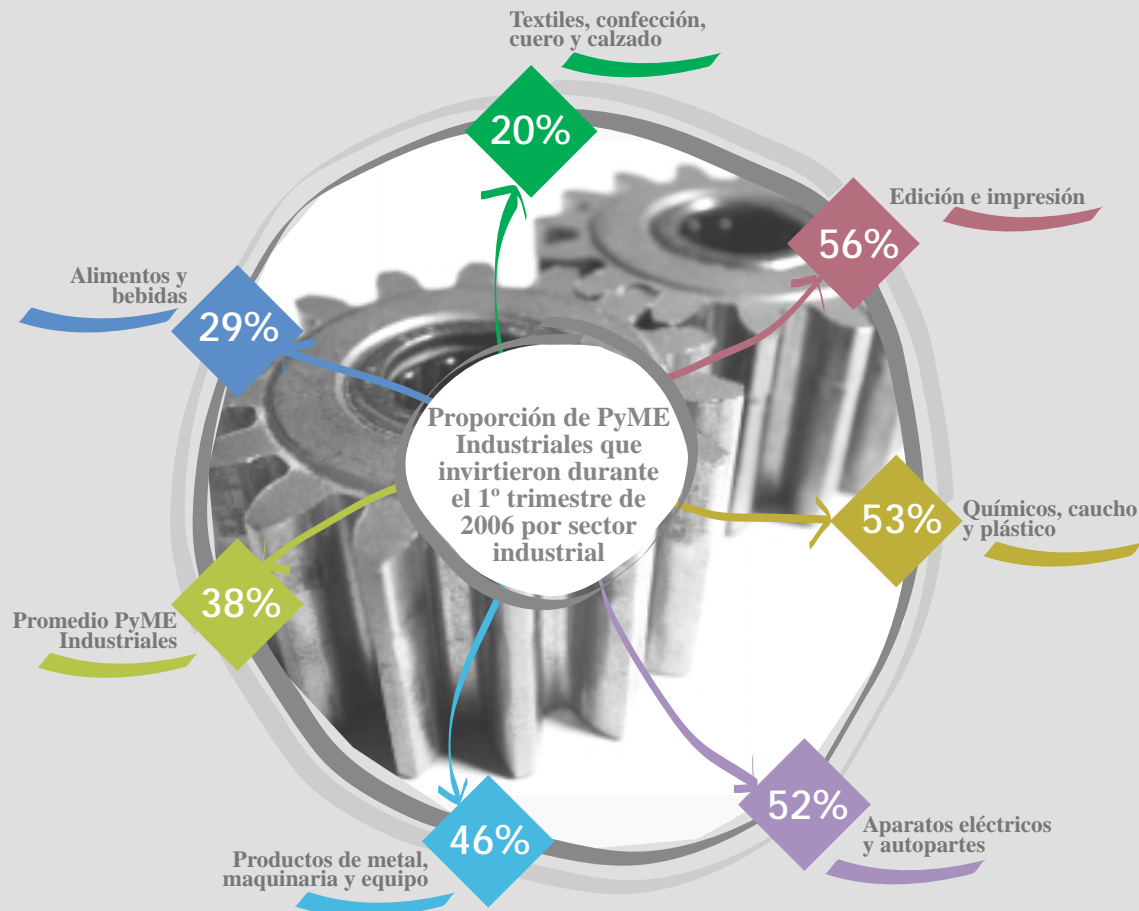
exhibiendo un alto nivel de actividad. 2005 cerró con un crecimiento interanual de las ventas del 9,9 % y de la ocupación de un 6,3 %, con una elevada capacidad instalada. Tras algunos años de crecimiento continuo, sin embargo, el ritmo de expansión se moderó durante el primer

trimestre de 2006, tanto en lo que hace a las ventas como en el ritmo de generación de nuevos empleos industriales.

En un contexto de alto crecimiento, las PyME asumen los datos concretos de una marcha sostenida de la economía, valorando al momento actual como una etapa favorable para la inversión y el crecimiento. Más, no son pocas las decisiones que aún se demoran ante la persistencia de interrogantes respecto de la profundidad estructural de las transformaciones, su sustentabilidad en el tiempo y la necesaria articulación entre los sectores financieros, productivos y comerciales.

Según indican los estudios de la Fundación Observatorio PyME, en la actualidad el 70 % de estas empresas en el área industrial, opera mediante circuitos >>





Fuente: Fundación Observatorio PyME.

>>

diferenciales, sin relación con los bancos. Es de esperar que la evolución de sus negocios permita profundizar esa articulación, generadora de la sinergia que dé a las PyME el impulso necesario para un desarrollo sostenido.

El crecimiento de estos nuevos jugadores así lo requiere. Cada vez tienen más empuje, e intentan hacer sentir su presencia más allá de las fronteras: el principal foco de actividad está puesto en las exportaciones, cuyos destinos más destacados son Brasil, los Estados Unidos y Canadá, que concentran cerca del 40 % de las ventas.

(1) Fuente: Departamento de Estadísticas del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social.

(2) Fuente: Fundación Observatorio PyME

(3) En Capital Federal, las zonas más buscadas son: Chacarita, Barracas, Paternal, Parque de los Patricios y Pompeya. En la zona norte, los ramales Pilar-Campana. Fuente: L.J.Ramos Brokers Inmobiliarios.

Por mejoramiento de la economía se absorbió toda la oferta

Perdidos sin el espacio

El segmento de oficinas corporativas tiene una dinámica que no para. Es sabido que el segundo cuatrimestre es el período de mayor actividad, teniendo al mes de junio como pico de la demanda. Este año no ha sido la excepción.

El incremento sostenido de los valores, ante la escasa superficie disponible en las principales localizaciones, ha impactado sobre la dinámica del mercado: **no hay retracción de la demanda, pero sí una actitud más selectiva: se negocia mucho, no sólo el precio, sino también el tipo de ajuste y los plazos de contrato.**

Por lo tanto, si bien los plazos de negociación se extendieron, la cantidad de operaciones

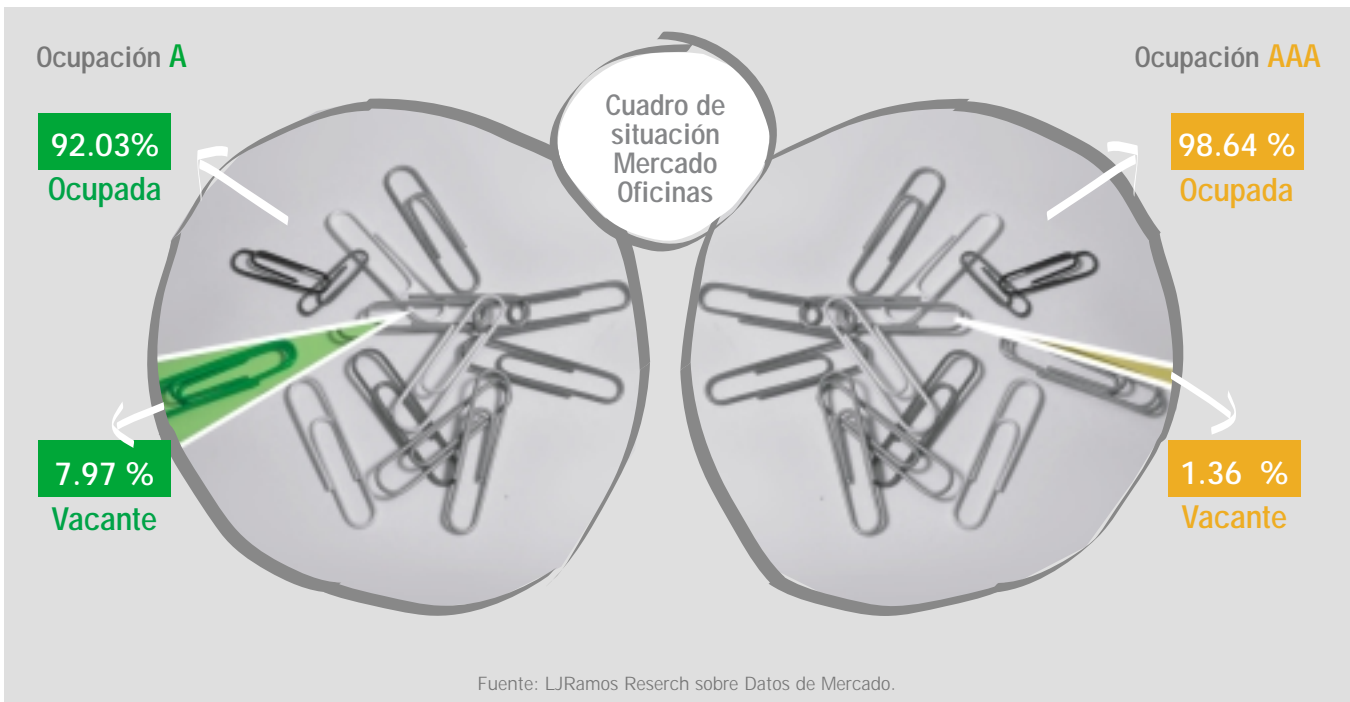
concretadas coincide con las proyectadas.

En la actualidad, el perfil de las empresas demandantes de espacios corporativos es equilibrado en cuanto a su origen y variado con relación a la rama de actividad, destacándose dentro de este panorama, empresas de servicios, compañías de productos químicos, laboratorios, y editoriales entre las de origen extranjero. Entre las de origen nacional, en tanto, se muestran particularmente activos los sectores de logística, sistemas, agropecuarias y call centers que operan para clientes del exterior.

La atención de la demanda está centrada en oficinas de las categorías superiores y edificios corporativos en primera instancia. >>

OFERTA	↓
DEMANDA	≡
VALORES	↑

- Existe una demanda insatisfecha de más de 70 mil metros
- Muchos desarrolladores del mercado de viviendas comienzan a volcarse al mercado de oficinas.
- La tendencia del valor del m², tanto en venta como en alquiler, sigue en alza.
- La rentabilidad anual en dólares en este rubro alcanza al 12 %.
- El 90 % de las operaciones son de alquiler y el 10 % de compra.
- Se registra un incremento de proyectos de oficinas en zona norte, en el corredor Av. Libertador y Panamericana.
- Notamos una demanda por parte de los locatarios a pactar contratos de alquiler a largo plazo, lo cual traería aparejada una ventaja para los desarrolladores.



>>

Frente al panorama de una vacancia que tiende a cero, resulta frecuente la toma de espacios inferiores a la expectativa inicial en cuanto a categoría y/o ubicación, aún cuando ello implique un esfuerzo adicional para su acondicionamiento. En cuanto a las localizaciones, frente a la virtual inexistencia de

adoptan la decisión de localizarse en puntos alternativos, fuera de los sectores tradicionales. En general, esta opción es válida sólo para ciertos perfiles de empresas, conformándose una demanda significativamente menor en su volumen, que requerirá de instalaciones adecuadas, entornos seguros y amplias condiciones de

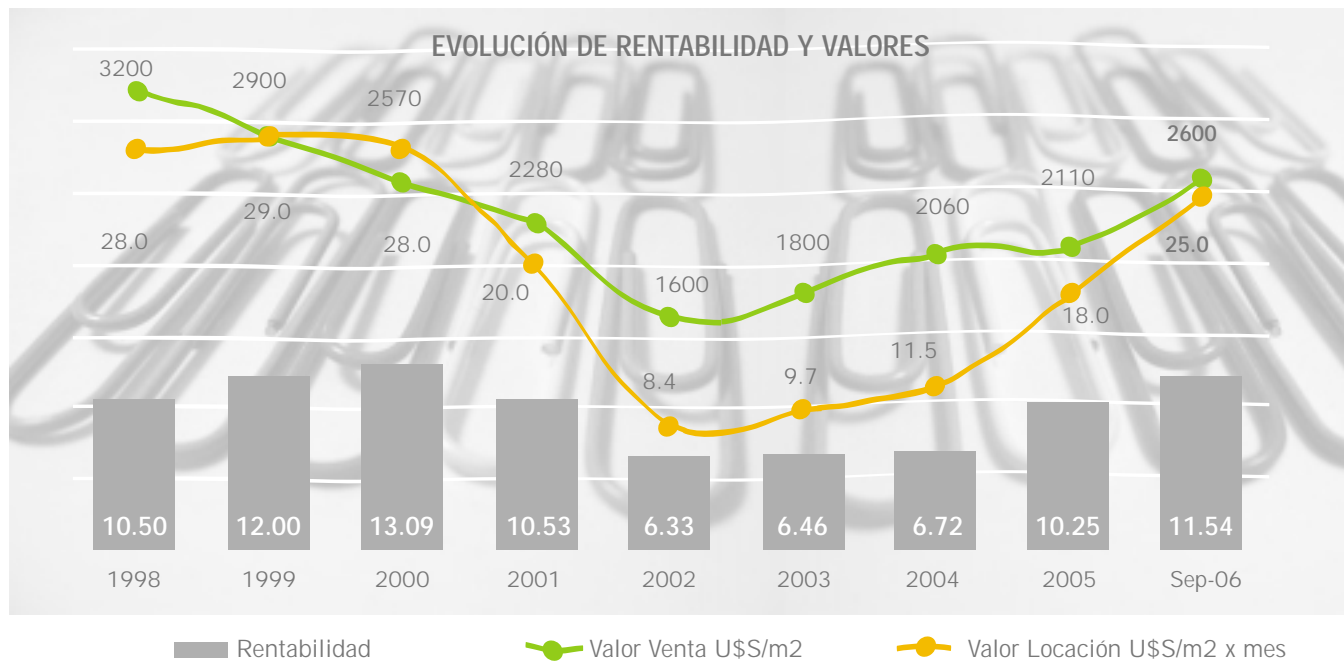


La atención de la demanda está centrada en oficinas de categorías superiores y edificios corporativos.

opciones en los sectores premium (Catalinas, Puerto Madero, Plaza Roma, Plaza San Martín), y aún pese a las congestiones de tránsito y el bajo nivel de confort en la mayor parte del stock, el área central¹ mantiene firme su posicionamiento

accesibilidad: tanto del transporte público como privado (ej. Almagro, Coghlan). Cabe destacar que la zona norte está recuperando el interés de las compañías: desde su percepción, el posicionamiento de Vicente

Federal, la vacancia actual es casi nula. En cuanto a valores, el segmento corporativo compone en general



Segmento AAA 1998 – 2006. Fuente: L.J.Ramos Brokers Inmobiliarios sobre datos de mercado.

ante la demanda, con el corredor de Av. del Libertador como una alternativa también ampliamente valorada. Hay, a la par, empresas que

López es actualmente similar al de Núñez, compensando la mayor distancia con la accesibilidad y un mejor entorno. En el caso de San Isidro, al igual que en Capital

una demanda racional y consciente de las situaciones de mercado, que al momento de la búsqueda maneja un presupuesto relacionado con la categoría pretendida. >>

>>

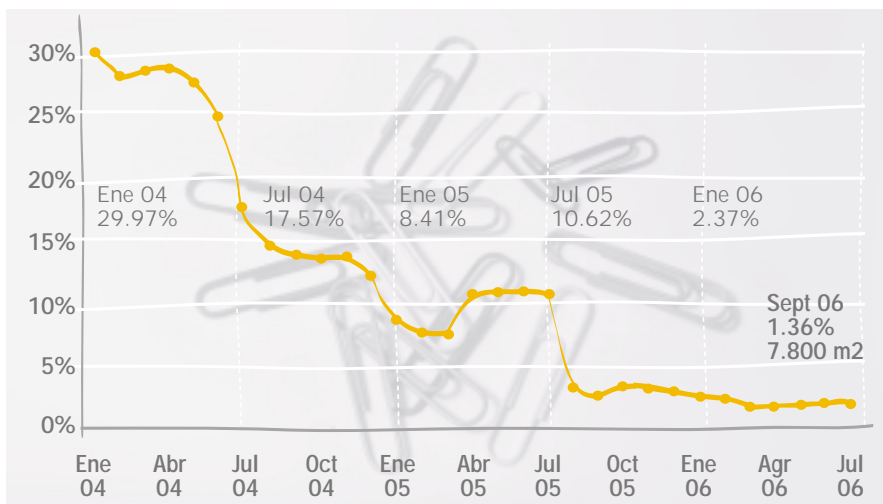
Respecto a las superficies que concitan el mayor interés, el rango va de 300 a 600m² -en el caso de las oficinas individuales- y de 600 a 6000m², en los edificios en block. El 90% de las búsquedas activas es para la toma de superficies en renta, tendencia que se mantiene constante como característica del segmento.

Hay empresas que adoptan la decisión de localizarse en puntos alternativos, fuera de los sectores tradicionales.

Ante una escasa disponibilidad, las empresas adaptan su funcionamiento a los espacios actualmente disponibles, por lo cual la dinámica de mercado no permite hablar abiertamente de una masa crítica de requerimientos insatisfechos, actualmente del orden de los 70.000 m² (media histórica de los últimos 8 años). Pese a lo señalado en cuanto a la prolongación de los plazos de decisión, la rotación de la oferta es alta y, salvo excepciones, el tiempo de exposición de un producto hasta su colocación no excede en general los 4 meses.

Entre los factores que inciden en decisiones alternativas, las empresas priorizan, además, la posibilidad de contar con costos de entrada acotados. Es sabido que, en el mercado local, pintura, alfombrado y cableado son erogaciones prácticamente ineludibles; pero, de allí en más, las ofertas de oficinas o edificios con buenos equipos de acondicionamiento de aire, previsión de sistemas para cableado y servicios en buenas condiciones

2004 / 06: EVOLUCION de VACANCIA



% de superficie disponible sobre el total mercado AAA - CBD C.A.B.A.
Fuente: L.J.Ramos Brokers Inmobiliarios sobre datos de mercado.

(baños y office) logran comportamientos diferenciales en cuanto a sus ritmos de colocación.

Hasta el cuatrimestre pasado no se registraron movimientos significativos por parte de desarrolladores dispuestos a invertir en la construcción de oficinas. Actualmente, sin embargo, ante el volumen alcanzado por el segmento de viviendas premium, y un esquema de vacancia reducida, valores más estables y rentabilidades sostenidas en el segmento de oficinas corporativas, la situación se está revirtiendo: inversores nacionales, de amplia trayectoria en el mercado, han vuelto a focalizar su atención sobre el sector, incluso reviendo terrenos

que se compraron para construir viviendas que hoy se vuelcan para desarrollar edificios de oficinas.

Hasta 2005, la modalidad habitual de ajuste en los contratos de alquiler corporativo era por acuerdo entre partes, sobre la base de la tasación actualizada de 3 inmobiliarias en caso de existir desacuerdo. A lo largo de 2006, se ha solidificado la tendencia a firmar contratos con ajustes preestablecidos en el entorno de un 10 a 12% anual.

(1) Micro y macrocentro.

VALORES PROYECTADOS III CUATRIMESTRE 2006

CATEG.	VENTA U\$/M ²	ALQUILER U\$/M ² x mes	VACANCIA	RENTA
AAA	2600	22-27	1.36	12%
A	1800	15 a 18	7.97	
B	900 a 1100	8 a 10	ND	
C	650 a 800	5 a 8	ND	

Fuente: L.J.Ramos Brokers Inmobiliarios según datos de mercado.

En los principales focos comerciales se necesitan locales



Los desocupados que levanten la mano

Una historia que, por suerte, se vuelve a repetir: después de muchos años, los locales vuelven a cobrar esplendor. **Luego de un largo período de decadencia que culminara con la crisis de 2001, las expectativas resurgieron a comienzos de 2004, incentivada por la recuperación general del país, ocupándose nuevamente los negocios abandonados.**

Durante el transcurso de 2006 el mercado de locales comerciales mantuvo su firmeza, afianzándose en concomitancia con la reactivación económica y el aumento del consumo.

Las empresas buscan expandirse: los locales a la calle en alquiler en los grandes focos de consumo, son en el actual escenario, un bien sumamente escaso y altamente codiciado.

El mercado se muestra estable y sostenido, con una demanda creciente en relación al cuatrimestre anterior, con una

Soho y Hollywood crece con ritmo sostenido en su dinámica comercial y cantidad de locales habilitados.

Los rubros más activos se encuentran encabezados por el sector de la indumentaria, seguido por los de servicios, seguros, correos, telefonía, bancos y farmacias. Como particularidad, cabe destacar que ha crecido la proporción de locales a la venta, pero no se han registrado movimientos significativos de nuevos productos, clientes y desarrolladores. En la actualidad, se mantiene una demanda ampliamente superior a la oferta disponible para locales con dimensiones entre 200 y 350 m² en las principales arterias y focos comerciales. Ante esta situación, los propietarios afirmados sobre un bien tan escaso buscan hacer valer el plus de "exclusividad".

A instancias del "efecto Cromañón", las condiciones requeridas para las habilitaciones comerciales se han tornado mucho

OFERTA	↑
DEMANDA	≡
VALORES	≡

- Hay una ocupación de un 97 % sobre el total de stock disponible.
- Los locales más demandados siguen siendo aquellos ubicados en los focos tradicionales (Florida, Av. Sta. Fe y Callao, Av. Santa Fe y Coronel Díaz, Cabildo y Juramento, Acoyte y Rivadavia).
- Se aguarda un pico de demanda en el último cuatrimestre, proveniente de bancos y supermercados de la construcción.
- Están apareciendo nuevos locales en oferta en los principales focos, debido a un recambio en la envergadura de los locatarios.
- La rentabilidad en dólares se mantiene en el orden del 6 al 9 % anual, y probablemente pueda aumentar.



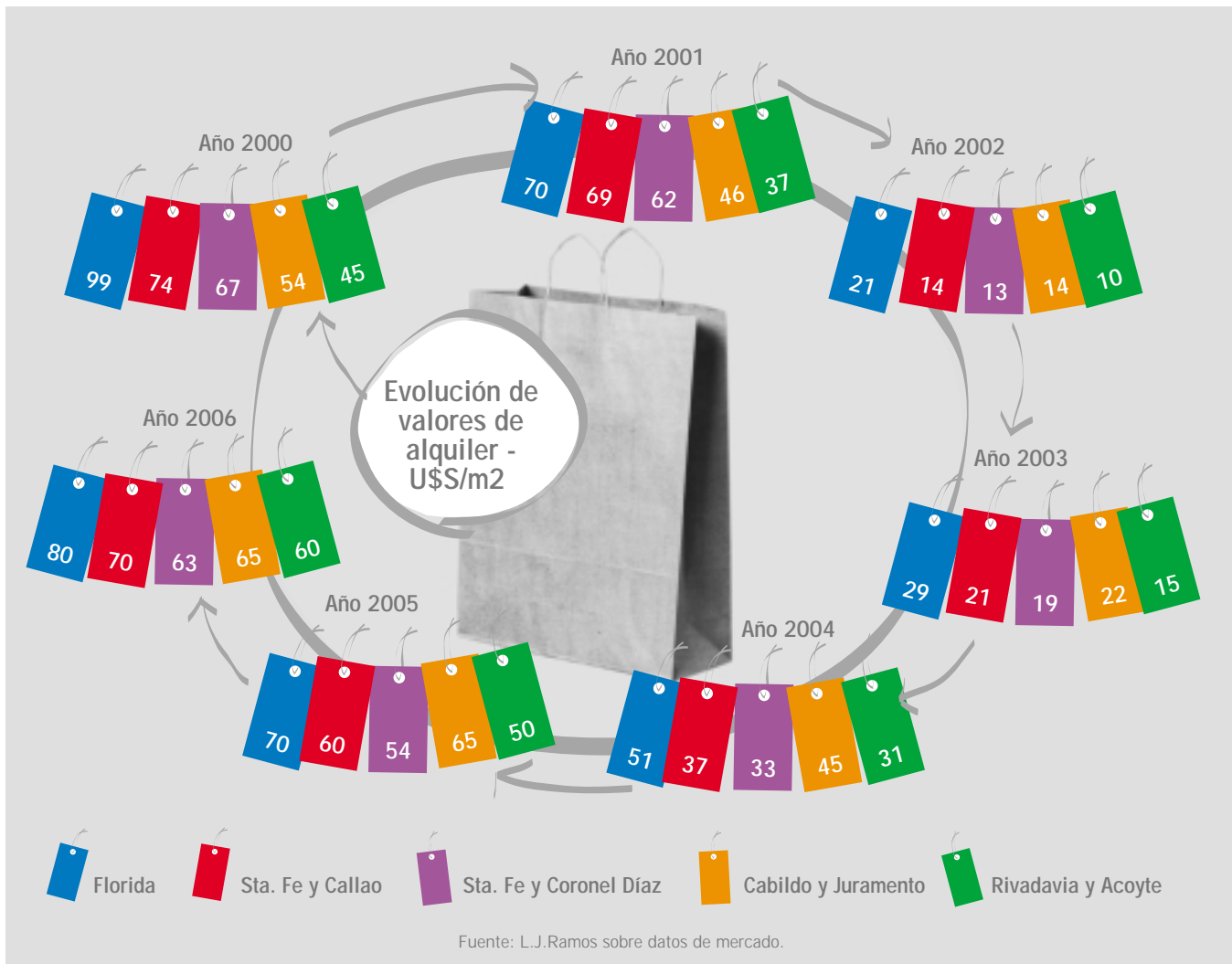
comportamiento típico. En el actual contexto, los plazos para la toma de decisiones se prolongan: a las empresas les cuesta tomar decisiones, motivados por >>

Durante el 2006 el mercado de locales comerciales mantuvo su firmeza, afianzándose en concomitancia con la reactivación económica y el aumento del consumo

tendencia progresiva por parte de las empresas a no convalidar alquileres sobrevaluados.

La mayor actividad sigue concentrada en los cinco focos principales de Capital, en tanto Palermo, a través de sus sectores

más exigentes, extendiéndose indefectiblemente los plazos para el cierre de una operación. El mercado muestra una tendencia dominante a la toma de superficies comerciales en alquiler, con plazos que actualmente se ubican en el orden de los 60 meses como



>>

cuidadas negociaciones para la repactación de valores y garantías. Esta modalidad se viene arrastrando desde 2002. Se espera durante la última parte del año un movimiento en gran escala de bancos, supermercadismo y en hipermercados de la construcción en todo el país. Sigue

vigente la expansión en las actividades del comercio y se mantiene firme una tendencia de crecimiento que encuentra, sin embargo, limitaciones por la ausencia de superficies disponibles en los focos consolidados. Paralelamente avanza el fortalecimiento de focos alternativos

a los que se podrían categorizar como emergentes (como el caso de Flores, cuya creciente solidificación se verá reforzada por la próxima extensión de la línea "A" de subterráneos), como los focos temáticos de Palermo (diseño y gastronomía) y los outlets textiles de Avenida Córdoba.

Ante un mercado activo y expectante

Ojos bien abiertos

Pasó el invierno. Pasó el mundial. Y con la llegada de la primavera, la demanda residencial vuelve a intensificarse.

El segundo cuatrimestre mostró una demanda en dos direcciones: por un lado, las unidades de lujo y, por el otro, las pequeñas, priorizando las buenas ubicaciones. **Como viene sucediendo desde 2002, también en este período el comprador - inversor mantuvo una presencia preponderante en la dinámica del mercado.** Mientras no haya otras alternativas de inversión, el mercado inmobiliario conservará su valor.

El pequeño inversor cuenta con la posibilidad de lograr el beneficio combinado de una inversión perdurable y una renta líquida y estable en dólares, que se ubica en un rango del 6% anual, a lo que se puede sumar la recomposición del valor de las propiedades, permitiendo interesantes incrementos del capital aplicado.



Los compradores se toman su tiempo para analizar y decidir, configurando un cuadro de situación que afecta al segmento de aquellos que dependen de la venta de su propiedad para comprar.

Los extranjeros, privilegian los edificios de estilo y zonas como Recoleta y Puerto Madero. Los que juegan de local, toman posición en fideicomisos y preventa de productos nuevos, en zonas como Palermo, Las Cañitas y Núñez. Son inversiones comparativamente pequeñas, que buscan resguardar su capital aplicándolo en opciones que aúnen rentabilidad y confiabilidad.

Son cada vez más habituales los casos de clientes que venden una propiedad de cierta importancia, para comprar dos departamentos más chicos, uno para vivir y otro para renta.

La oferta actual es razonable: no hay faltantes, pero tampoco sobra nada. Este equilibrio permite valores sostenidos, aunque genera interrogantes ante eventuales incrementos de demanda. La hipótesis coloca en posición central el problema de la escasez de tierra.

En términos comerciales, las mejores performances son alcanzadas por las unidades pequeñas, y aquellas que, dadas sus características de ubicación, categoría y calidad, son capaces de sustentar su valor.

Un segmento en el cual la oferta se muestra sensiblemente inferior a la

OFERTA	≡
DEMANDA	↑
VALORES	≡
<p><i>Capital Federal</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - En departamentos usados-exclusivos una demanda sostenida acompaña el incremento de los valores del m2. - Son requeridas tanto las unidades "suntuosas" como las pequeñas. - Los valores de los edificios nuevos con amenities compiten fuertemente con edificios usados de categoría. - Existe una demanda insatisfecha en propiedades construidas para inversores de u\$s 60 mil a 100 mil. 	

demanda es el de unidades de 3 dormitorios con dependencias y cochera a precios accesibles, y con buenas condiciones de ubicación.

Hay incertidumbre en los propietarios que, con la inquietud que produce siempre el hecho de alquilar su propiedad y frente a los

>>



>>

recientes anuncios del gobierno, van tendiendo a colocarlas simultáneamente en venta y alquiler.

Se notan leves subas de precios en ciertos casos puntuales, en general se mantuvieron estables. Se percibe una extensión de los tiempos de análisis y mayor racionalidad en la toma de decisiones por parte de los compradores, así como una actitud más abierta de los propietarios a escuchar ofertas y cerrar las operaciones.

En cuanto a los alquileres, se sigue privilegiando la calidad de los inquilinos por sobre los valores. Persiste cierta inquietud frente a la posibilidad de que se adoptaran, finalmente, medidas restrictivas respecto a la posibilidad de negociación durante los años de vigencia del contrato. El incremento de las expensas modificó, a su vez, la conducta de los propietarios respecto del "alquiler-paquete"¹, que es otro recurso utilizado para no quedar aún más desactualizados.

Se sigue privilegiando la calidad de los inquilinos por sobre los valores

Acortando los tiempos entre la toma de reservas y el cierre definitivo del negocio, las operaciones se están concretando en general a escritura directa, obviando el paso previo del boleto para evitar la posibilidad de que las partes quedaran "descalzadas" en el caso de operaciones encadenadas.



Las operaciones con crédito son escasas, y por montos pequeños. Durante el cuatrimestre, frente a un mercado que crece en volumen y dinamismo, y pese a los recientes anuncios oficiales, el crédito hipotecario continúa siendo el gran ausente estructural.

(1) Expensas e impuestos incluidos.

El movimiento inmobiliario tiende a recobrar su ritmo

Estoy mirando

La zona norte es una estrella que brilla siempre. En líneas generales, a lo largo del año, allí el mercado inmobiliario mantuvo un buen movimiento. La demanda, lentamente, recobró su ritmo, acostumbrándose a los nuevos precios de 2006. La oferta de propiedades hoy es escasa y **los compradores piensan mucho antes de tomar una decisión final.**



Este año, además, el incremento sostenido de valores dio lugar a una merma adicional con respecto a la dinámica observada en el mercado durante 2005. Lleva un tiempo a los potenciales compradores, acostumbrarse a nuevas referencias y cuadros de precios: sólo salen a comprar cuando detectan que están más estabilizados.

La demanda, lentamente, recobró su ritmo, acostumbrándose a los nuevos precios de 2006

La mayor demanda en zona norte durante el período, se concentró en una franja que va de u\$s 80.000 a u\$s 250.000 conforme a las diferentes zonas: no es lo mismo el

eje de Libertador, la zona de La Horqueta y Las Lomas o el mercado de barrios cerrados, cuyo movimiento es cada vez más activo.

En el eje de Av. del Libertador, el perfil característico, de 45 o más años de edad, busca achicarse para permanecer en la zona.

En Las Lomas – La Horqueta, entre los rasgos más destacados de los nuevos compradores, se puede señalar a la edad: matrimonios entre 30 y 40 años que buscan vivir donde lo hicieron siempre.

En tanto, los barrios cerrados se caracterizan por atraer particularmente a matrimonios algo más jóvenes, con hijos pequeños, que se alejan de las áreas centrales motivados por una determinada visión de valores (reales y/o aspiracionales) más la comodidad / seguridad que implica residir en un lugar cerrado para la crianza de los niños.

Los departamentos, también han tenido un gran auge a lo largo del año en zona norte: las más habituales son las operaciones llevadas a cabo por gente joven con



OFERTA	≡
DEMANDA	↑
VALORES	≡
<p>Zona Norte</p> <ul style="list-style-type: none"> - Continúa el auge de construcción de casas y departamentos, especialmente en los fideicomisos al costo. - Los productos que logran el mejor papel en cuanto a plazos de venta son las casas de 3 dormitorios con dependencias, con terrenos del orden de los 800 m2. - Paulatinamente se van recuperando los precios de las casas, llegando a un nivel del 80% respecto a los precios del año 2000. - Existe una creciente construcción de departamentos sobre terrenos que eran casas (condominios cerrados). - El costo de construcción sigue siendo atractivo para emprendimientos de viviendas. 	

respaldo en la toma de crédito hipotecario, predominando las operaciones en pesos, a tasa fija y por montos en torno a u\$s 30.000, solicitados para completar los montos requeridos y poder acceder así a la compra de una propiedad.

Un excelente comportamiento han tenido también los emprendimientos al costo, alcanzando en plazos breves el 100% de colocación, fundamentalmente entre inversores -en su mayoría residentes del lugar- que se muestran dispuestos a participar de estos negocios para finalmente vender el producto terminado. Los >>

>>

montos de estas inversiones oscilan entre u\$s 50.000 y u\$s 150.000 y por lo general son departamentos de 2 o 3 ambientes que integran proyectos de unos 18 meses de plazo de obra.

Existe también, tanto en el eje Libertador como en Las Lomas / Horqueta, un faltante de producto en casas con tres dormitorios y dependencias, de alrededor de 250 m² cubiertos y unos 500 m² de jardín en valores de u\$s 200.000 a u\$s 300.000, buscados intensamente por compradores que a los que hoy es difícil satisfacer.

El volumen de la oferta en zona norte disminuyó en 2006 un 15% respecto a los años anteriores. Los productos, especialmente casas, han visto extenderse los plazos de venta: permanecen más tiempo en cartera y se ha verificado una menor rotación. Los valores están altos y **la demanda se mantiene expectante respecto de la evolución de los precios.**

Los productos que logran actualmente el mejor papel en cuanto a plazos de venta, son las casas de 3 dormitorios con dependencias, con terrenos del orden de los 800 m². Los compradores fueron dejando de lado las casas clásicas con terrenos muy grandes y mucha madera –en general con poca luminosidad natural- pues, son residencias que requieren fuertes sumas para su mantenimiento.

En cuanto a desarrollos, el eje de Av. del Libertador, más allá de algunos edificios de departamentos, no hay proyectos significativos.



Los productos que logran actualmente el mejor papel en cuanto a plazos de venta, son las casas de 3 dormitorios con dependencias y terrenos del orden de los 800 m².

En la zona de Las Lomas/ La Horqueta el mayor impacto está dado por la tercera etapa de Jardines de San Isidro, la construcción de Solares de San Isidro y un nuevo desarrollo de 15 departamentos tipo loft de 200 m² en Diego Palma y Onelli. A la vez, se vendió la manzana ubicada en Diego Palma casi Rolón (ex

FITAM) sobre la cual avanza un proyecto de nuevos departamentos.

Para los desarrolladores, existe un faltante marcado de suelo urbano que reúna las condiciones adecuadas en términos económicos, reglamentarios y de mercado.

Para el tercer cuatrimestre, se prevé un comportamiento estable de los valores. **En los últimos meses se ha registrado un aumento en la cantidad de consultas y pedidos de tasaciones, preanunciando un incremento general de la oferta en el área.** De no mediar circunstancias extraordinarias, la demanda va a mostrar también, un comportamiento creciente: es a partir de septiembre cuando el mercado adquiere sus ritmos de mayor intensidad.

Proliferación de nuevos emprendimientos

La leyenda continúa

En un año de fuertes inversiones en el sector inmobiliario, Capital Federal y la zona de Pilar se han visto favorecidos por la aparición de nuevos emprendimientos y la reactivación¹ de numerosos desarrollos a los que la crisis había impuesto un impasse.

La Ciudad de Buenos Aires tuvo un auge de inversiones en el sector inmobiliario ABC1. Esto se debe a la conjunción de varios factores tales como el excedente de divisas y circulante derivados del buen momento exportador, un crecimiento sostenido de la

Capital Federal y la zona de Pilar se han visto favorecidos por la aparición de nuevos emprendimientos.

economía nacional en su conjunto y la relación precio-calidad del mercado inmobiliario local respecto a los valores internacionales.

Observemos, a modo de referencias que, en Madrid, el valor promedio del m² para la compra de un departamento céntrico se ubica en torno a 4.500 euros, pudiendo alcanzar los 8.000 euros/ m².

La globalización y el poderoso incremento de la actividad turística en nuestro país, han atraído tanto a inversores corporativos como a particulares con buena capacidad de ahorro de Europa y Estados Unidos, a aplicar fondos en propiedades locales que vienen mostrando una acelerada revaluación, al tiempo que generan una renta en moneda dura, superior a las tasas logradas en sus países de origen.

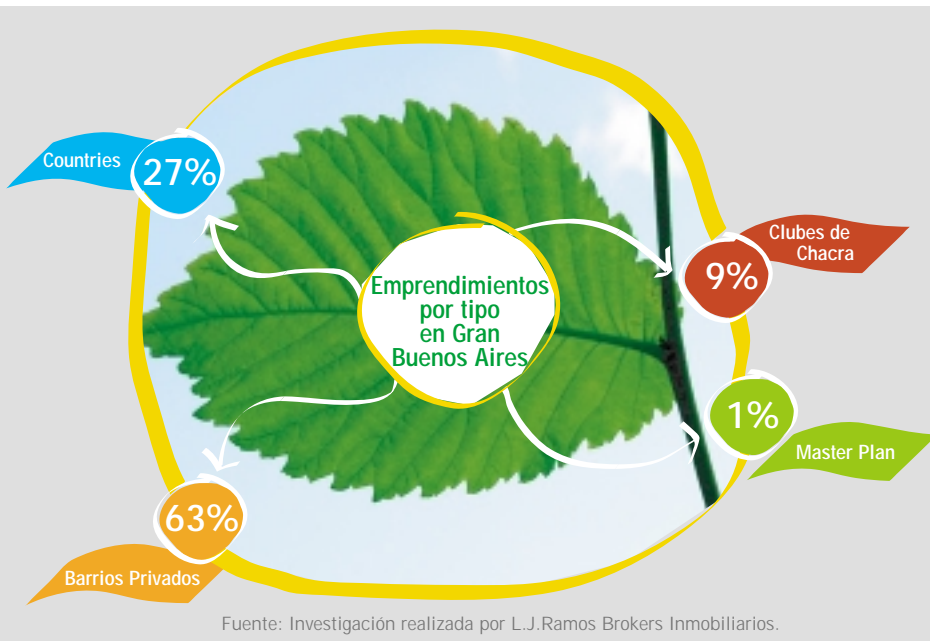
OFERTA	↑
DEMANDA	≡
VALORES	↑

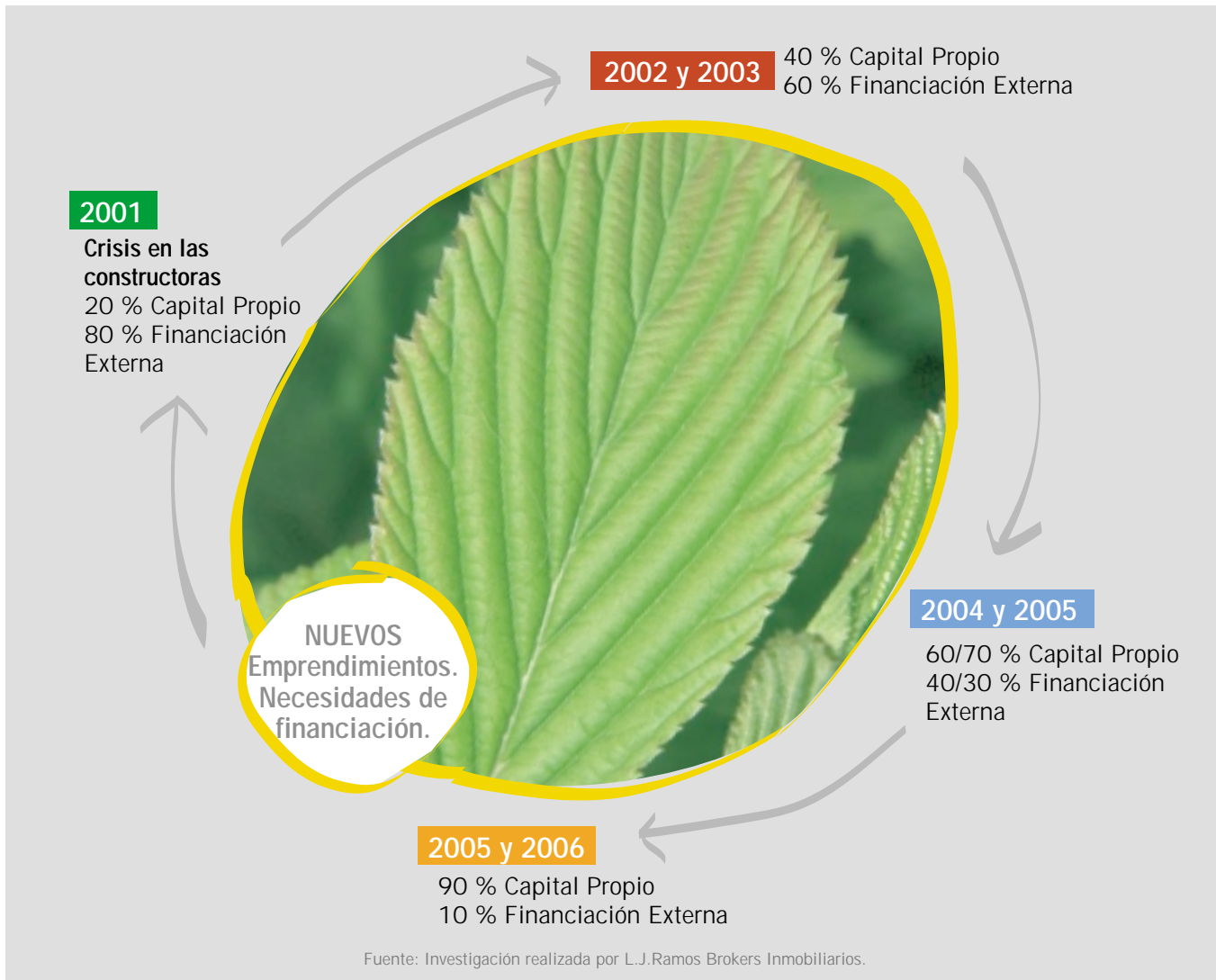
- En este momento la escasez de ofertas de terrenos tanto en el área urbana como suburbana dificulta el inicio de proyectos.
- El alza de los terrenos y el incremento del costo de la construcción se hacen sentir en el precio de venta al consumidor final.
- En Capital Federal se nota una sobreoferta de edificios a estrenar, por lo que es esperable una estabilización de los precios.
- Es posible que esto produzca una confluencia de los valores de edificios nuevos con departamentos usados.
- Continúa la tendencia de los compradores a instalarse en el corredor norte, especialmente en la zona de Tigre y Pilar.
- La globalización y el poderoso incremento de la actividad turística en nuestro país, han atraído a inversores extranjeros.

La globalización y el poderoso incremento de la actividad turística en nuestro país, han atraído a inversores.

Ante la suba sostenida del costo del suelo en las principales zonas de Capital Federal (Puerto Madero, Recoleta, Palermo), donde los márgenes de rentabilidad para el inversor se ven mas forzados, los desarrolladores se muestran activos >>>

Fuente: Investigación realizada por L.J.Ramos Brokers Inmobiliarios.





>>> en la búsqueda de tierras para desarrollos en buenas zonas, pero que presenten todavía valores mas acotados.

La zona norte, y en especial el corredor Pilar desde el km. 38 en adelante, se presenta como una opción ampliamente favorable.

Pilar continúa siendo un punto preferencial a la hora de invertir, tanto para los desarrolladores como para el pequeño inversor y el usuario final, priorizando una

oferta que combina un estilo de vida sana con seguridad, salud, educación y servicios.

Si bien la oferta existente de casas y lotes en barrios privados es amplia, a nadie escapa que los valores, en este segmento, se encuentran aún por debajo de los niveles alcanzados durante la década del '90, generando para los actuales compradores una oportunidad que difícilmente se vuelva a repetir.

(1)Fuente: Alto Pilar.com

Aumenta el pedido de tasaciones de terrenos

Tierra firme

Tierra, tierra! este bien, con características tan singulares, ha vuelto a cobrar peso específico a partir de la nueva oleada de inversiones, que ha impulsado a una gran cantidad de desarrolladores en la búsqueda de buenas localizaciones. Así, sea como soporte para nuevos emprendimientos, o respaldo real para operaciones financieras, la valuación de las propiedades ha visto incrementar su importancia durante 2006.

La actividad, en cuanto a las solicitudes de valuaciones, se mantuvo estable en la primer mitad del año, con leve tendencia a la baja frente a los periodos previos. A partir de junio sin embargo, el movimiento se reactivó, superando incluso la dinámica registrada en los últimos tres años, con un movimiento impulsado en buena medida por el crecimiento incesante de las PyME que acuden al crédito para expandirse poniendo a sus inmuebles como garantía.

locación.

Como dato relevante, ha crecido considerablemente el volumen de solicitudes de tasaciones de terrenos urbanos en el radio de la Capital Federal y en menor escala, en el Gran Buenos Aires, confirmando la intensidad creciente en la actividad de los desarrolladores buscando la toma de posiciones en tierras para futuros emprendimientos.

Un factor que está incidiendo también fuertemente en el crecimiento sostenido del volumen de tasaciones, es el hecho de estar ante la fecha de vencimiento de gran cantidad de contratos de locación realizados durante la crisis o en tiempos inmediatamente posteriores, en que los valores de los inmuebles habían tocado un piso en dólares. Al estar establecida en los contratos, la aplicación de sistemas de ajuste de alquileres en función de los valores de mercado, la demanda de estos estudios se ha visto intensificada en todos los

- Existe una marcada tendencia de los clientes a analizar el precio de inmuebles que han sido desactivados en su uso, que pueden ser ofrecidos para construir.
- Luego de la crisis de 2001, y con las cláusulas que se adoptaron de renegociación de contratos de locación, se solicitan continuamente servicios de tasación para determinar los nuevos valores.
- Las cadenas de supermercados, dada la gran cantidad de inmuebles que tienen en cartera, solicitan el análisis de su valuación constantemente.
- Hay una demanda permanente por parte de las empresas de servicios en general, que necesitan actualizar el valor de su cartera de inmuebles.

propiedades y los actuales cuadros de valores recuperados, superando en numerosos casos los índices previos a la crisis.

Las renegociaciones, se han tornado complejas. **Los propietarios buscan recobrar rentabilidad tendiendo a adoptar los valores actuales de mercado, al tiempo que para los locatarios esto significaría duplicar o triplicar lo que estaban pagando hasta el momento.** A modo de ejemplo, un caso concreto lo constituyen las oficinas Triple A, que tras tocar un piso de 9 u\$S/m², empujados actualmente por la recomposición de valores y la escasa vacancia, alcanzan hoy los 25/27 u\$S/m².



Han crecido considerablemente los pedidos de tasaciones de terrenos en el radio de Capital Federal

A la par, se intensifica la demanda de tasaciones por parte de las cadenas más importantes de supermercados, que están renovando sus contratos de

rubros inmobiliarios. La perspectiva de renovación de los contratos, pone en evidencia las diferencias entre el piso histórico que llegaron a tocar las