



Informe del Mercado
Inmobiliario



NUESTRA VISIÓN DEL MERCADO EN DICIEMBRE 2008

La crisis más allá de lo obvio

Panorama del mercado inmobiliario 2008 / Perspectivas 2009

La crisis, más allá de lo obvio

Frente a una realidad económica en la cual los puntos de referencia cambian a gran velocidad, los escenarios que ofrece el mercado inmobiliario son complejos.

Es interesante observar que a pesar de los tiempos tormentosos que corren, **el análisis de las distintas áreas de la actividad permite detectar una cantidad interesante de datos positivos**, en cierta medida mayor a los que podría suponerse desde una mirada no profesional.

Dos factores se muestran como pautas dominantes: la diferenciación de los productos y la prudencia de los actores.

Más allá del rubro al que pertenezcan, como ante cada crisis, **las unidades Premium y todas aquellas que tienen cualidades diferenciales, vuelven a ratificar su vigencia como resguardo de valor.**

A la vez, con propietarios poco dispuestos a resignar precio y una demanda racional y selectiva -con mayores márgenes de contraoferta- los tiempos de definición de las operaciones hoy son más extensos.

OFICINAS

En el tema oficinas, la demanda se mantiene activa y los valores se defienden bien por la escasa vacancia actual, tanto en productos de nivel AAA como A. Por supuesto, los clientes – en su mayoría grandes empresas de

OFICINAS - VALORES ALQUILER (u\$s/m2)	Categ. A	Categ. AAA
Capital	24/28	30/35
Zona Norte	15/20	20/25

origen multinacional – se mueven con cautela y toman mayores plazos para sus decisiones. Tienen el aliciente de saber que en los últimos años, en un mercado que no se “infló”, los precios se estabilizaron en torno a los 30/35 U\$S/m2 (oficinas AAA), cuando en la década del 90, en edificios emblemáticos como el República, por ejemplo, el m2 alcanzó valores de U\$S 50. Desde hace varios meses se percibe una concentración de demanda en torno de superficies que oscilan entre 500/600 m2.

Más allá del rubro al que pertenezcan, las unidades Premium vuelven a ratificar su vigencia

Seguramente, los desarrolladores están tomando nota de que la oferta en gestación para 2009 y 2010 – alrededor de 180.000 m2, sumando Capital y la creciente Zona Norte – **parece surgida de una planificación concertada entre los distintos emprendedores**, puesto que ocurrirá en un mercado que

vino absorbiendo hasta ahora de 80.000 a 100.000 m2 anuales. Esta “dosificación”, dada naturalmente, permite suponer que la nueva oferta no impactaría sensiblemente sobre el cuadro de valores vigente. El panorama, en tal sentido, se torna favorable para los proyectos en ejecución, si se considera que el escenario de crisis ha puesto cierto freno al lanzamiento de obras nuevas, y jugará a favor del éxito de las que se están realizando.

INDUSTRIAS

Dentro de este mercado **es notable la distinción entre las propiedades destinadas a la producción y aquellas aplicadas a actividades logísticas** (almacenamiento, transferencia de cargas, distribución, etc.). Dado que las primeras aprovecharon la capacidad instalada hasta llevarla al límite (y apuntaron en todo caso a la renovación de equipamiento), la actividad inmobiliaria fue motorizada en especial por las segundas.

A pesar de ello, no hubo inversiones importantes de los desarrolladores para atender este fenómeno. La >>



consecuencia: **hoy, la demanda es superior a la oferta, lo cual permite sostener los valores de las propiedades de categoría AAA.**

Es de esperar que, frente a la crisis, muchas empresas productoras prefieran tercerizar las tareas vinculadas con la distribución y trabajar con menor stock. Este comportamiento implicaría continuar con la modalidad actual de las empresas logísticas, que prefieren **cerrar primero los acuerdos de servicio para luego salir a buscar las superficies que les permitan satisfacer los**

compromisos asumidos.

Esta lógica conduce a estas empresas a transformarse en dinamizadores recurrentes del mercado inmobiliario. **A tal punto que el Parque Industrial Pilar – claramente identificado con la actividad productiva – ha visto concentrarse el mayor movimiento en los últimos**

Entre los desarrolladores se afirma la tendencia a construir emprendimientos adaptados a requerimientos específicos

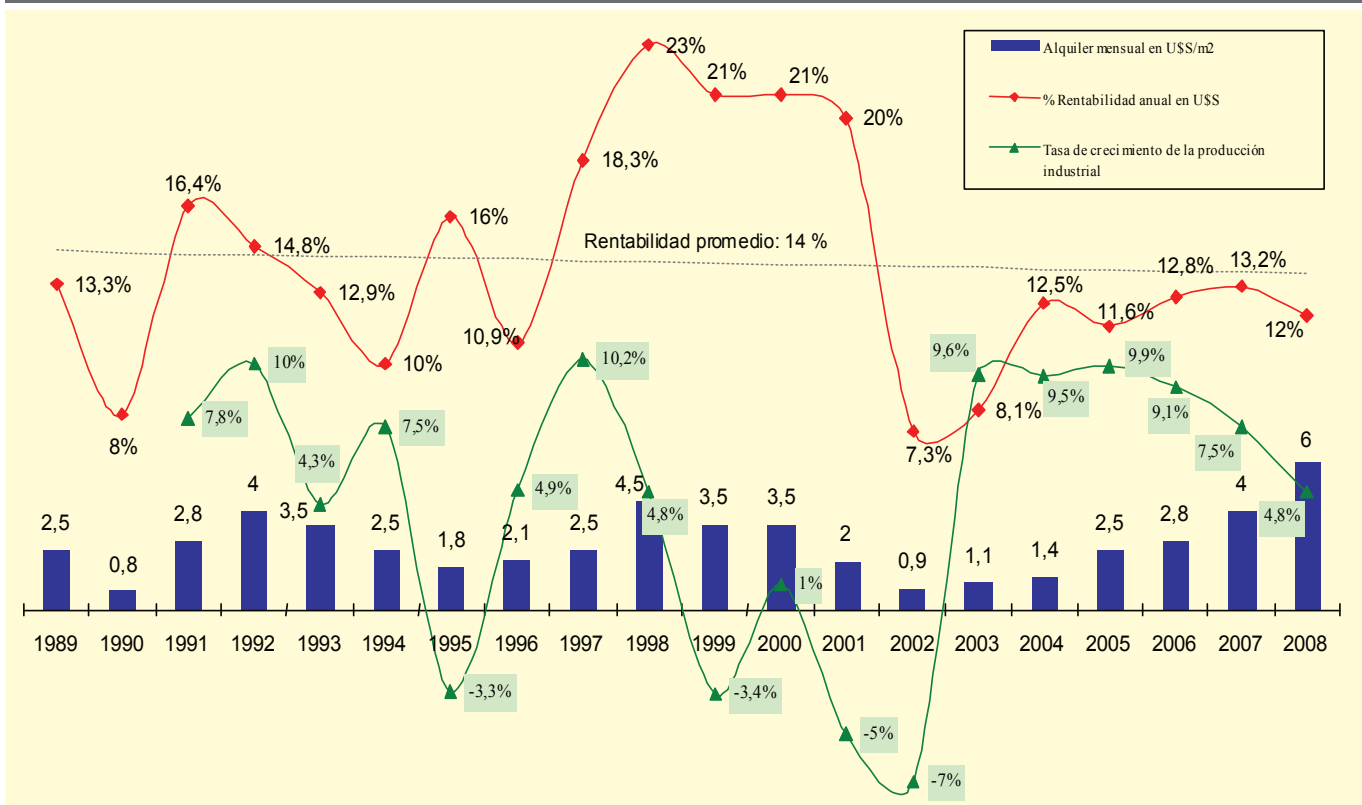
tiempos, en el área de la logística.

Entre los desarrolladores, por su parte, se afirma la tendencia a construir emprendimientos adaptados a requerimientos de clientes específicos. Estos, incluso, llegan a participar en la concepción del proyecto, que se entrega “llave en mano”, minimizando los riesgos del emprendedor, **que puede aspirar a una rentabilidad del 12% anual.**

LOCALES

Simétricamente, al consumo sostenido de los últimos años >>>

Evolución del valor del m2 de depósito, rentabilidad y su relación con el crecimiento industrial 1989-2008



Fuente: L. J. Ramos Brokers Inmobiliarios



correspondía una demanda fuerte de locales con valores en permanente aumento. **La nueva realidad lleva a un reacomodamiento de todas las partes.** La demanda exhibe mayor cautela y los propietarios están mostrando flexibilidad en las negociaciones, conscientes de la importancia de retener a los buenos inquilinos. En los focos principales no se registran variaciones en la vacancia, pero ésta comienza a hacerse visible en los focos secundarios, donde puede esperarse cierta rotación de actores. Así como se registra una baja de actividad en distintos rubros, en

Los propietarios son conscientes de la importancia de retener a los buenos inquilinos

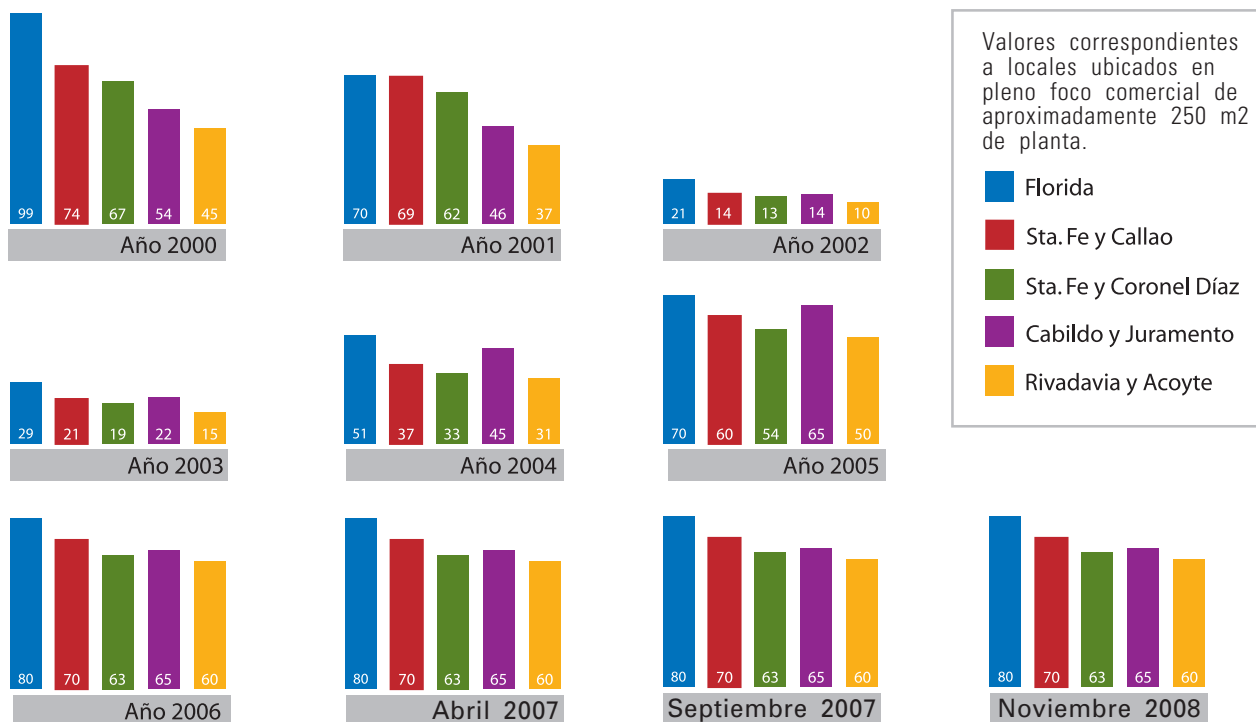
otros hay empresas que, conforme a su estrategia de largo plazo, se están ubicando en lugares puntuales de hasta 1.000 m². En gastronomía puede mencionarse a cadenas de comida rápida. También toman posiciones, con cautela, fabricantes de electrodomésticos, algunos bancos y supermercados. En los valores de los locales no sería esperable una disminución

sustantiva de los precios de venta, dado que en su gran mayoría pertenecen a inversores sin urgencia por desprenderse de ellos: **no se advierten muchas alternativas de inversión que resulten más atractivas que este mix de seguridad y rentabilidad ofrecido por los ladrillos.**

RESIDENCIAL

Como de costumbre, frente a las crisis, los valores de los productos altamente diferenciados y, en especial **aquellos de categoría Premium, tienen un comportamiento estable.** Quienes se desprendan de ellos encontrarán dificultades >>>

Locales: Evolución de valores de alquiler por mes u\$/m²



Fuente: L. J. Ramos Brokers Inmobiliarios



para encontrar propiedades equivalentes, u otras alternativas de aplicación de los fondos que reúnan el doble requisito de seguridad y rentabilidad, razón por la cual algunos propietarios van optando por la colocación en alquiler, **que les permite generar renta líquida y mantener el capital a resguardo.**

Entre los vendedores de hoy, se encuentran quienes en su momento fueron inversores, y que desean ahora reorientar fondos a su negocio principal, sin afrontar las tasas de las instituciones bancarias.

Aunque el ritmo de la actividad se ha reducido, dado que la oferta y la demanda disminuyeron simultáneamente, los precios se mantienen.

Desde la óptica de los desarrolladores, la crisis obviamente pasará, por lo que se mantienen activos en la búsqueda de oportunidades para la toma de posiciones en tierras para futuros emprendimientos.

En la Zona Norte de GBA en tanto, con un mercado sumamente estable y propietarios sin apuro en general por vender, la oferta de casas de alta gama conserva su valor.

EMPRENDIMIENTOS

El subtítulo referido a este tema podría ser "LA HORA DE LOS DESARROLLADORES GENUINOS". Las circunstancias exigen una gran profesionalidad y respuestas altamente calificadas. **Es el momento de los emprendedores que saben mirar a largo plazo, que por sus conocimientos y capacidad financiera pueden imaginar los escenarios post-crisis.**

En algunos segmentos hay una oferta superior a la demanda que hoy se mantiene activa. Pero como los emprendimientos fueron impulsados por inversores que no están dispuestos a resignar rentabilidad, ni cuentan con mejores opciones de aplicación del capital, **los precios se mantienen firmes, y los ritmos de cierre de operaciones se hacen así más pausados.**

Es el momento de los emprendedores que saben mirar a largo plazo y pueden imaginar escenarios post-crisis

La demanda registra un movimiento creciente en las guardias de las obras, aunque el público se toma su tiempo para llegar a una decisión. El gran volumen que motorizaban los compradores / inversores entusiasmaba a los emprendedores para encarar la venta en forma directa. Ahora, con nuevas condiciones económicas, éstos acuden a la gestión de brokers especializados.

Es evidente que se va a necesitar una sintonía muy fina para la concepción de proyectos y su estrategia de comercialización.

Y van apareciendo nuevos temas: la inquietud de los usuarios respecto a los valores de las expensas, obligará a evaluar la cantidad de amenities que incluya cada edificio. Otro aspecto es que el apalancamiento con pre-venta ha disminuido, lo cual obliga a los emprendedores a afrontar las obras con fondos propios. Por último, puede señalarse que

la situación actual no es similar para quienes están concluyendo hoy las construcciones, que debieron llevarlas adelante con cuadros de costos e incidencias de tierra elevados, y quienes están en la fase inicial. Ellos se benefician con la menor actividad en varios sectores, que les abre la puerta a condiciones financieras más ventajosas en costos de materiales y mano de obra.

LA UNICA VERDAD SERÁ LA REALIDAD

Se sabe que, para muchos, **la inversión en bienes reales ya resulta más atractiva que la volatilidad de los activos financieros.**



Esto genera un interesante caudal de posibles compradores, que podría incluso incrementarse en los próximos meses. Pero el mismo factor incide también sobre los propietarios: ante la falta de alternativas, si bien se muestran abiertos a analizar propuestas, **cuando no hay una necesidad concreta de vender tienden a defender con firmeza sus posiciones** o a retirar los productos ofertados.

Como siempre, más allá de cualquier pronóstico, los mercados harán oír su voz.