

INVESTIGACIÓN ESPECIAL

Emprendimientos para las nuevas generaciones.

¿Qué tipo de vivienda demandan los consumidores “DG” (Después de Google)?
¿Cómo trabajan los desarrolladores ante las tendencias que se vienen?
¿Cómo son los emprendimientos en el interior del país?
Las oficinas ante la nueva idiosincracia laboral del siglo XXI.

ISO 9001
BUREAU VERITAS
Certification



Emprendimientos para las nuevas generaciones.

INVESTIGACIÓN ESPECIAL

Editorial	3
Arrancar de cero: emprendimientos y consumidores “DG”	5
Emprendimientos para las nuevas generaciones	8
Proyectos para Millennials	12
Steampunk: Para menores de 30 años	21
Más medidas a favor	24
Emprendimientos porteños	26
Accesibles y a medida	36
Emprendimientos: ¿Qué cosas no deben faltar?	40
Precios de pozo vs. salarios: Evolución en la última década	44
Oportunidades más allá de la gran ciudad	48
Córdoba, siempre en auge	50
Rosario, otra ciudad con oportunidades	57
Con la mira en el turismo	62
Nuevos diseños de oficinas	65
Oficinas: zonas y precios en CABA	75

Emprendimientos para la nueva demanda.

EL mercado inmobiliario actual vuelve a enfrentarnos a grandes desafíos. Con la devaluación que se acentúa desde el año pasado, la inflación en pesos y la incertidumbre que empaña el futuro, la creatividad e innovación deben ponerse a tiro nuevamente.

En nuestro negocio, la ventaja que encontramos es que existen diversas opciones de inversión, y algunas se adecúan mejor que otras según la coyuntura económica.

Hoy, desde Adrián Mercado, vemos en los nuevos emprendimientos uno de los sectores más oportunos para arriesgarse, ya que tienen la ventaja de ser en pesos y brindar mayor seguridad al comprador.

Por otro lado, creemos que es el segmento donde hay que estar mejor preparados y atentos, porque el futuro consumidor ya no es el mismo, sino que serán las nuevas generaciones que empezarán a tener mejoras en el poder adquisitivo y tomarán decisiones de compra.





Tanto los Millennials como los jóvenes DG -Después de Google-, serán en gran parte los que se arriesguen a entrar en un proyecto de pozo, y como tienen gustos y exigencias diferentes, hay que estar bien preparados para satisfacerlos.

Por eso en este nuevo informe de MxM abordamos en forma paralela los dos temas: los emprendimientos nuevos como mejor opción para destinar los ahorros y las características de la demanda que irá a buscarlos.

Construcciones más ecológicas, diseños más espaciosos y libres, y algunas tendencias en decoración son parte de esta investigación que también tiene un plus adicional que es un pequeño repaso por las oportunidades en el interior del país, que se debe mirar muy de cerca.

Bienvenidos al MxM aggiornato, que piensa en las generaciones que tendrán el poder de adquisición de su vivienda o que buscarán el crédito o las formas de financiación a medida de su bolsillo para comprarlos.

Pase y lea.



Adrián Mercado
CEO del Grupo Adrián Mercado

Arrancar de cero: El momento de los emprendimientos y de los consumidores “DG”

Los desarrolladores inmobiliarios encuentran hoy un escenario incierto y los proyectos desde pozo son los únicos atractivos. Además, aparece un “comprador futuro” que tienen que ocuparse de cautivar desde hoy, que son los llamados DG “Después de Google”. Cómo son y por qué constituyen una oportunidad.



A incertidumbre se adueñó del mercado inmobiliario desde mediados de 2018, y lejos de me-

jorar, este primer trimestre de 2019 arrancó con las mismas señales de crisis.

El incremento del dólar, el alto costo financiero de los créditos hipotecarios y la falta de oportunidades se convirtieron en un cóctel muy preocupante para el sector.

De acuerdo con los datos del Colegio de Escribanos de la Ciudad de Buenos Aires, en febrero se realizaron 2.141 escrituras, un 47,6% menos respecto al mismo mes del año anterior, aunque reflejaron una pequeña suba de 5,6% respecto a enero.

En cuanto a las operaciones de escrituración con crédito hipotecario, los resultados terminaron de completar un escenario de malas noticias: fueron solo 172 de las 2.141, es decir, un 8% del total, lo que marca **una caída del 89 por ciento**.

En términos económicos este número también fue crítico: el monto total de las operaciones fue de \$ 9.531 millones en el segundo mes del año, un 19% menos que en enero de 2018 y 8% por debajo del primer mes de este año.



Mientras los números empañan la industria que parecía haber encontrado su rumbo cuando los préstamos UVA se hicieron realidad, solamente un segmento logra mantenerse en pie y con algunas propuestas alentadoras. Se trata de los **emprendimientos de pozo**, obras que recién arrancan o propuestas que están en carpeta pero a punto de lanzarse.

Sucede que, medido en dólares, la construcción bajó en 2019 y es 33% más barata que hace un año atrás. De esta manera, para quienes tienen sus ahorros en esa moneda es una buena opción.

Con esta ecuación, construir un metro cuadrado en la Ciudad de Buenos Aires en la actualidad sale 820 dólares promedio, mientras que en marzo de 2018 salía 1.188 dólares.

Por otro lado están quienes dependen del peso como moneda y de sus

ingresos mensuales, una de las pocas opciones latentes para llegar al techo propio o poder invertir en ladrillo, que en general requiere de una entrega parcial que luego se completa con un pago en cuotas.

En este caso aparece un nuevo público objetivo que también empieza a pisar fuerte y a quiénes los desarrolladores no pierden de vista: **la generación DG, “Después de Google”**, aquellos jóvenes que recién están forjando su futuro pero que serán protagonistas de las inversiones en el mediano plazo.

¿Por qué hay que estar atentos? Porque no solo serán los compradores de los próximos años sino también porque **buscarán otro tipo de productos**: más ecológicos, con terminaciones sustentables y acordes con el cuidado del medioambiente. Y los desarrollos tendrán que cumplir con sus exigencias.

Por último, otro dato a tener en cuenta. Las oportunidades en real estate y las inversiones desde pozo vienen atadas a otro elemento que es la aprobación del **boleto digital inmobiliario** por parte del Gobierno, que permite acceder a créditos hipotecarios desde el pozo para obtener un financiamiento y créditos hipotecarios para viviendas desde el momento en que comienza su construcción.

En este contexto, desde Adrián Mercado salimos a investigar y relevar tanto en la Ciudad de Buenos Aires como en el interior del país, **sobre los proyectos que hoy están en marcha**, qué opciones de financiación ofrecen y qué otras oportunidades existen en medio de la crisis.

Uno por uno, cada uno de los temas mencionados serán desmenuzados y analizados.

Emprendimientos para las nuevas generaciones

Los Millennials, conocidos para muchos como generación DG -Después de Google-, son los compradores activos del presente y los potenciales. Para construir para ellos hay que conocerlos. ¿Cómo se definen?.



A la hora de hablar de emprendimientos, los inversores no deben dejar de pensar en quiénes son **los nuevos o futuros consumidores**. Es por eso en este mercado de bienes inmuebles, los más dura-

bles en el tiempo, cobra importancia la generación de los Millennials, porque son quienes tienen o tendrán “la sartén por el mango” cuando se hable de comprar una propiedad.

Nacidos después de 1980, esta generación forma parte del grupo de trabajadores y compradores más activos de la sociedad, con un promedio de edad que va de los 25 a 39 años.

Sin embargo, la personalidad y sus intereses son muy diferentes al argentino tradicional. En más, en muchos casos saben que su futuro será peor que el de sus padres y que no lograrán obtener los bienes materiales que sus progenitores alcanzaron, temas que tampoco los desvelan demasiado porque sus intereses están centrados en alcanzar otras metas.

Para hablarle a los Millennials hay que saber **cómo son y qué esperan**. Estos grupos están acostumbrados a resolver todo con un solo clic, por eso se los llama la generación DG, Después de Google, porque no solamente viven conectados sino que todo lo quieren en sus manos, **al instante**, simple y sin complicaciones.



También se criaron en un escenario donde muchas de las certezas que tenían sus progenitores se rompieron. Por ejemplo, la idea del empleo seguro y para toda la vida, el casamiento, la familia tipo, la educación formal y el futuro previsible, **están lejos de sus pensamientos**.

En cuanto a lo material, no están pensando todo el tiempo en cómo

obtener bienes durables, quizás justamente porque **saben que les será difícil alcanzarlos**. Entonces no se entusiasman, no los anhelan y no tienen preocupación por eso que se les escapa de las manos. Entonces fijan fechas para viajes, en partir sus vacaciones en varias salidas para aprovecharlas mejor y en no perder una hora del día sin decir presente en las redes sociales.



Los desarrolladores ante nuevas tendencias.

Por otro lado, junto a estas actitudes que parecen individualistas y egocéntricas, se da lo opuesto. Todas sus acciones y decisiones se hacen de un modo **transversal**, es decir, piensan en el crecimiento profesional, pero este también es diferente al pasado. En sus estructuras no hay superiores ni organizaciones verticales, sino que todo se resuelve a la par.

Con estas características, los desarrolladores que piensan a futuro, para una clase media de nueva generación, ya no diseñan torres lujosas de gran altura, sino que empiezan a implementar otros conceptos que distan mucho de esa realidad. En **Adrián Mercado** hicimos un repaso de las nuevas tendencias que conformarán y atraerán a los Millennials.

Características de la Generación DG

Nacieron después de **1980**. **1**

Los que promedian los 20 años nacieron en la **era digital**. **2**

Los que están **cerca de los 40** aún recuerdan la época analógica. **3**

Se los considera una **transición**: **4** es la última en muchas cosas y la primera en otras.

Tienen **alto nivel** educativo. **5**

Crecieron en hogares donde la madre **dejaba de ser** la típica ama de casa. **6**

No creen en el matrimonio, el trabajo para toda la vida y el grupo de amigos eterno como parte de la vida social. **7**

8 Ya fueron criados en balcones con redes, pero la tecnología les da **libertad**.

9 Son adictos a las **redes sociales**, en parte, para no sentirse solos y evitar la realidad del mundo exterior.

10 Solo se frustran por no lograr objetivos debido a las **crisis económicas**.

11 Como contracara se encierran a leer **literatura** fantástica, policial o romántica.

12 Son más creativos e **innovadores**.

13 No temen a nada, **no tienen miedos**.

14 Su mirada sobre el trabajo y la autoridad es **transversal**. No creen en la autoridad.



Proyectos para Millennials



¿Qué espera esta generación de un emprendimiento inmobiliario? Los desarrolladores se lo preguntan y muchos ya están construyendo para ellos. ¿Qué deben tener en cuenta?.

LOS desarrolladores inmobiliarios están en plena etapa de cambios. Y no solamente porque el

contexto económico así lo impone, sino porque los actuales o potenciales compradores ya no son los mismos.

Lejos de pensar en ser autores de las obras más atractivas y fantásticas; en romper esquemas con estructuras que dejen miradas atónitas y decoraciones extravagantes que marquen tendencia, **los inversores empiezan a pensar con la “cabeza” de los Millennials**, porque son ellos quienes están decidiendo o lo harán en pocos años más sobre las obras que se construyen hoy.

Si bien por el nivel socioeconómico y la falta de créditos muchos emprendimientos siguen enfocados al segmento de mayor rango etario y de clase social ABC1, estas nuevas generaciones necesitan un espacio para vivir o trabajar y tendrán que alquilar o comprar. Y es por eso que hay que escucharlos.

De esta manera, en función de sus preferencias, es que el mercado de la construcción empieza a cambiar y el punto de partida es, especialmente,

pensar de manera **más sustentable**. Según los especialistas, los Millennials son jóvenes desestructurados, acostumbrados a estar siempre conectados y, en consecuencia, a resolver las

cosas de otra manera, muchas veces desde su casa, la cual ya no es solamente considerada como un hogar, **sino que también es el espacio de home office**.



El hogar como espacio de home office.

Por eso los gustos en arquitectura y decoración están lejos de lo preferido en el pasado. **Nada de ornamentación ni lujo**, sino que prefieren el minimalismo y el arte de lo sencillo.

Al mismo tiempo, estas generaciones mezclan en sus elecciones algo de tradición y costumbrismo: por ejemplo, muchos de ellos se convirtieron en nuevos escritores, o en lectores de viejos libros. Es ese toque “vintage” que los hace más “cool”, sofisticados y originales. Es decir, lo diferente no pasa hoy por la alta gama y el status que brinda lo premium, sino por la exclusividad de lo viejo, rescatado y conservado en su máxima esencia.

En este sentido, así como en el diseño se conforman con algo más simple, no quieren grandes espacios sino todo integrado. **Los colivings son los preferidos.**

Luego, en un paso más concreto en

cuanto a dimensiones y estructuras, valoran mucho más los espacios libres, luminosos, con aire y luz natural. Nada de eternos cortinados y arañas en los techos, sino que unos simples

black out y lámparas led serán suficientes para mantener su casa radiante. En este terreno **ganan lugar los PH y edificios de baja altura** frente a las enormes y llamativas torres.



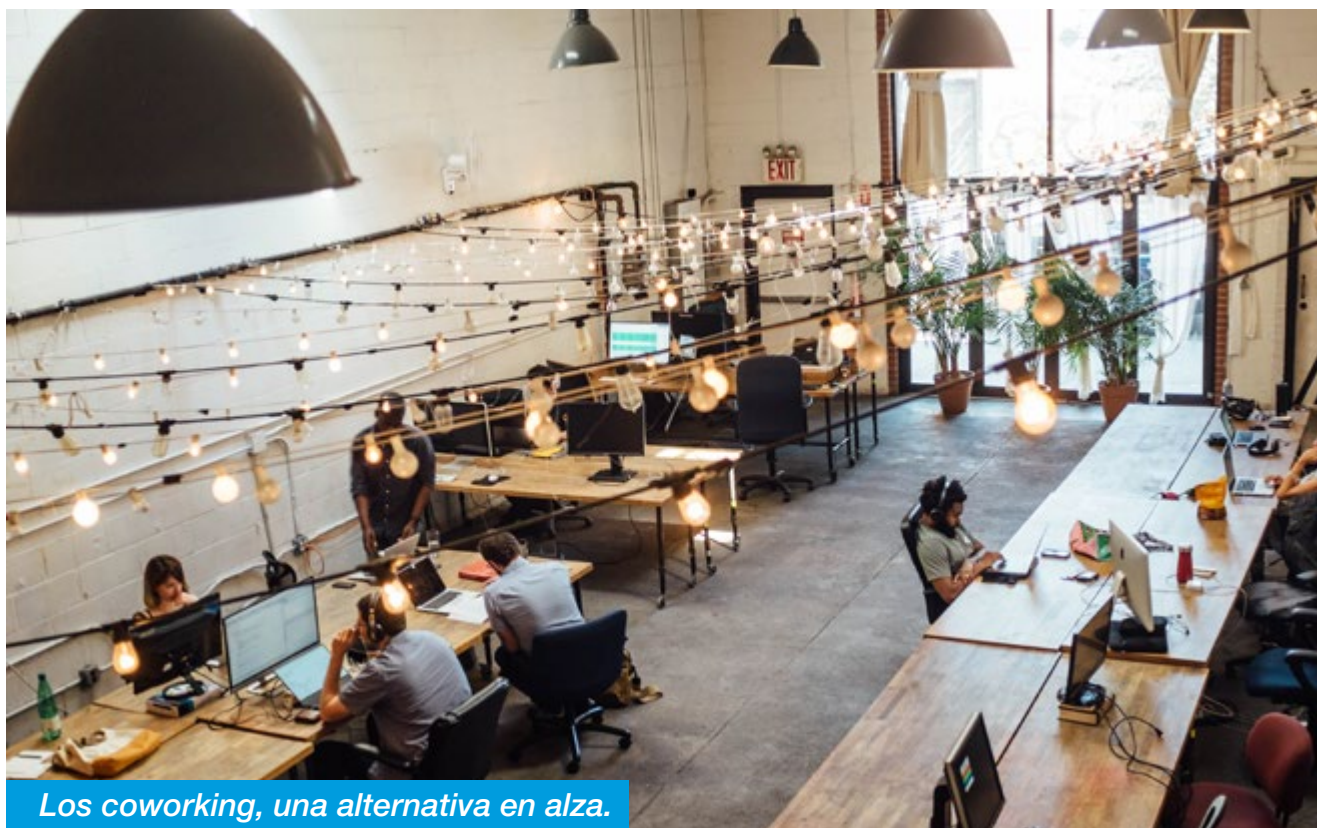
Los jóvenes prefieren ambientes minimalistas.

Como resultado de esta preferencia por los edificios menos majestuosos, los ambientes tienen que ser grandes para compartir, ya que si bien viven en un mundo encerrado, hipnotizados con sus tablets y celulares, pueden organizar en una noche una fiesta con nuevos amigos y **necesitan espacio**

para sentirse libres. SUM, parrilla, y mucho verde serán elementos indispensables para que el “nuevo hogar” este a su medida.

Estas mismas características que buscarán imprimir a la casa propia, se trasladan también a los espacios

sociales y de trabajo. Los **coworking** son los ganadores de esta nueva ola de consumidores. El millennial quiere compartir el espacio de trabajo y de relajación, con livings comunes con grandes televisores, lounge en la terraza y un fogón en medio como los preferidos.



Los coworking, una alternativa en alza.



Otro dato para tener en cuenta. Así como quieren la simplicidad en algunas cosas, **les gusta la excentricidad en otras.** Algunos exigentes no aceptarán un edificio sin cavas, estacionamiento para motos y autos eléctricos con cargadores y salas de yoga.

Desde el punto de vista más racional,

aquí también aparece una demanda exigente, mucho más que en otras generaciones **porque están informados de todo y saben más que los vendedores.** Los millennials no son impulsivos, sino que en todas sus decisiones **son más analíticos.**

Es por eso que como parte del estu-

dio más intrínseco al momento de elegir una propiedad, pensarán en la ubicación, calidad, costo de las expensas y la orientación del edificio para ver la entrada del sol, pero también preguntarán por otras cuestiones como el grado de **sustentabilidad del edificio,** un detalle que no es menor.



La incipiente movilidad eléctrica.

En este aspecto, muchos de los compradores se ocupan por conocer detalles sobre el gasto energético del total de la obra, si tienen paneles solares, si la iluminación artificial se puede reemplazar gran parte del día por la natural. En este aspecto cabe destacar un detalle: usan pocos artefactos eléctricos, pero algo que no es menor, hasta las pavas eléctricas o cafeteras ya se pueden elegir con estilo retro.

Lo que tampoco debe faltar, como se mencionó, son los **espacios verdes**. Si son PH, que tengan un micro-patio con mucha vegetación; de lo contrario que sean terrazas parqueizadas.

Un tema aparte son las cocheras. Los Millennials ya son parte de una generación que está cambiando en cuanto a la importancia del auto propio, algo

que no es prioridad. Es decir, **la movilidad tradicional empieza a reemplazarse por otras alternativas**. Quieren bicicletas o motos eléctricas, entonces tanto sea en un lugar de trabajo o para vivir, deben contar con bauleras para guardar estas unidades de forma práctica y accesible.

Esto no quiere decir que buscarán un edificio sin cochera, pero las comodidades de la misma deberán ser diferentes.

La pregunta final es: ¿son más caras estas obras con sistemas constructivos de alta aislación térmica, techos verdes, sistemas de cosecha de agua de lluvia, equipos de calentamiento de agua solar y kits de generación de energía fotovoltaica?



Las nuevas generaciones valoran la sustentabilidad.

En general, para los desarrolladores únicamente los sistemas de alta aislación térmica demandan una inversión inicial extra que puede llegar al 4 por ciento pero después, usan un 50 por ciento menos de energía para su climatización.

Por otro lado, ahorran en servicios, donde las tarifas públicas se han incrementado tanto que juegan en contra y son un problema constante.

Lejos de cualquier evaluación económica, hoy los Millennials pretenden que se resuelvan sus necesidades y pretensiones más allá de los costos. **Sus convicciones en materia de sustentabilidad son muy claras,** y con el tiempo estarán dispuestos a afrontar los costos a fin de lograr, a largo plazo, una mejora del medio ambiente y los gastos internos que tengan que afrontar en su hogar.

¿Qué inmuebles buscan los Millennials?

Están preocupados por la **sustentabilidad** de los desarrollos.

Preguntan por el **gasto energético**.

Les interesa la ubicación, pero más que nada **la entrada del sol** para evitar gastar luz.

Quieren **espacios grandes** combinando livings y cocina.

No puede faltar la **terraza parquizada o un patio** si es PH.

Entre los amenities reclaman especialmente por las **parrillas**.

No les gusta la ornamentación, sino el diseño sencillo y **minimalista**.

Los **coworking y colivings** ganan protagonismo.

Lo sencillo del presente lo reemplazan con lo excéntrico del pasado: valoran lo **vintage** en buen estado.

Quieren tener su casa propia pero saben que la **economía** y las crisis les juegan en contra.

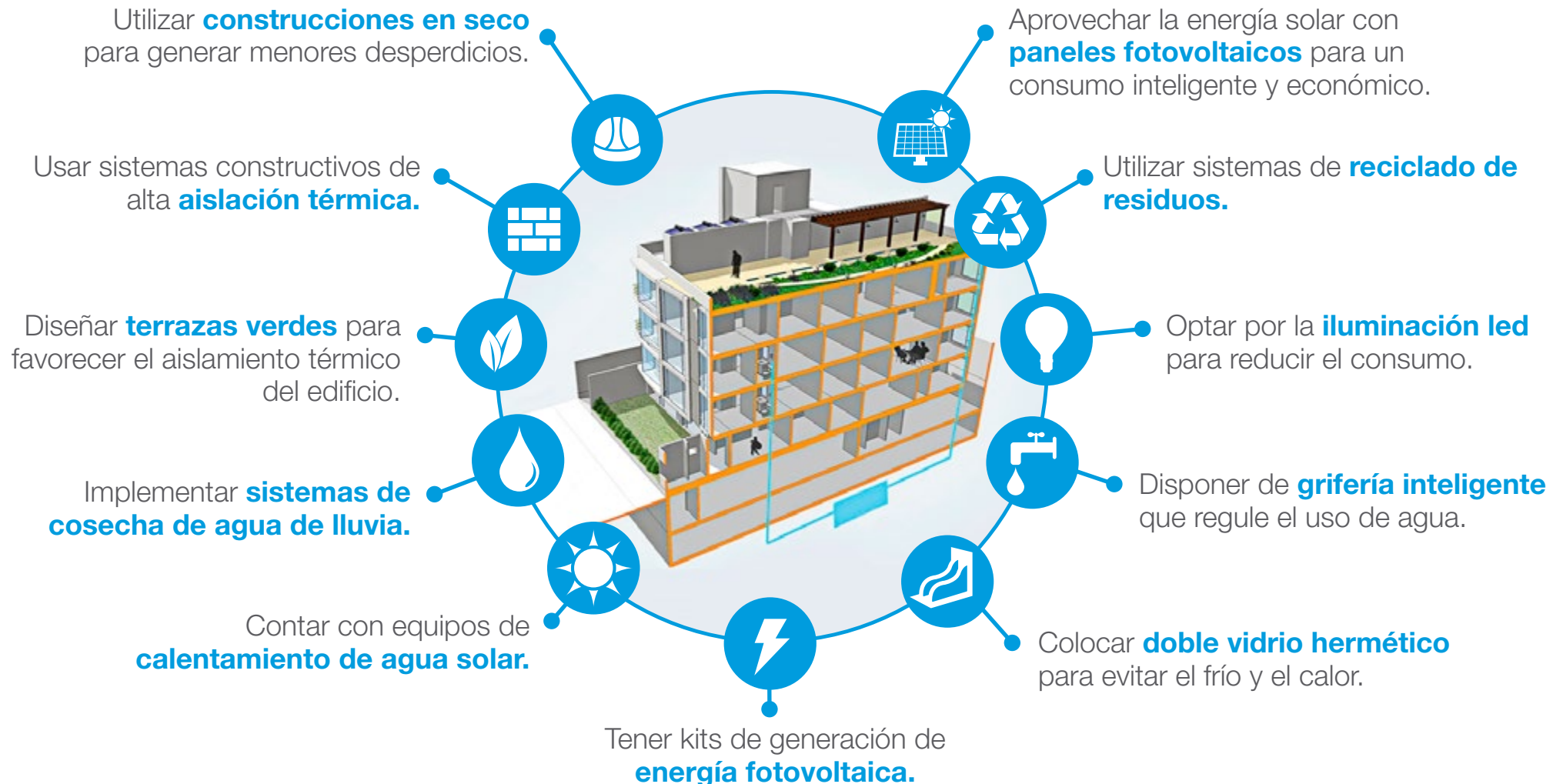
No son amantes de los autos, por eso la **cochera** toma otro valor.

Sí necesitan espacio para guardar **bicicletas o motos eléctricas**, con cargadores.

También son sofisticados: quieren **cavas o salas de yoga**.



Recursos para un edificio sustentable



Steampunk: Para menores de 30 años

Las obras que se diseñan para estos jóvenes no deben ser iguales al resto. Y el mobiliario tampoco. Hay conceptos básicos de diseño que no pueden faltar. ¿Cómo quieren su hogar?.



DESCONTRACTURADOS, flexibles, más interesados por el **aquí y ahora** que por lo que vendrá, las generaciones que nacieron

después de 1980, conocida como Millennials, no buscarán la misma estética que aquellos que ya pasaron las cuatro décadas.

Los emprendimientos que los seduzcan tendrán que tener otros conceptos desde su gestación, porque se trata de cumplir con un ideal que está en sus mentes, más allá de la practicidad y utilidad.

Los jóvenes quieren espacios más abiertos, integrados y adaptables: es decir, que la estructura fija sea poca, y **que puedan modificarla según sus necesidades**. Ya no existe el concepto de cocina y living tal como se conoció en el pasado, ni quieren que se los describan con esos nombres, sino que todos los ambientes deben poder usarse para todo.

Es por eso que los desarrolladores que piensan en esa demanda tienen en mente diferentes proyectos. Uno de ellos son los **loft**, donde todo se integra, pero también son bien atractivos los espacios nuevos con aspecto de



Espacios abiertos y adaptables.

reciclado, donde hay mucha tecnología incorporada. Es decir, es una mezcla entre lo vintage y lo ultramoderno.

Estas preferencias dieron vuelo a una corriente denominada **steampunk**, centrada en el mobiliario.



Decoración estilo Steampunk.

El steampunk fue, en sus inicios, un subgénero literario nacido dentro de la ciencia ficción que surgió durante la década de 1980 de la mano de escritores conocidos por sus trabajos ciberpunk. Ahora, este subgénero ha madurado hasta convertirse en un movimiento artístico y sociocultural.

La misma corriente y el mismo concepto se aplica a las microcasas, donde todos los ambientes son multiuso y se adaptan según la circunstancia: pueden usar la mesa para comer y posteriormente desplegar una computadora y convertirla en escritorio.

De esta manera, **el mobiliario se enfoca en la individualidad**, bien bohemio y ecologista, con muchos materiales naturales.

La tendencia, cada vez más firme, será sin dudas la línea que define la ambientación de las obras en los próximos años.

Más medidas a favor

La incorporación del Boleto Digital Inmobiliario es una de las herramientas que más se esperaba en el mercado, y finalmente se hizo realidad. ¿Por qué beneficia a los desarrolladores y compradores?.



A posibilidad de ingresar a un proyecto desde pozo tuvo, históricamente, una gran limitación para los particulares, que es la **falta de financiamiento bancario** para las obras.

Por no tener la escritura, acceder a un préstamo siempre fue imposible, y eso alejaba a muchos posibles compradores del negocio.

Hoy, si bien los famosos préstamos UVA quedaron adormecidos, el Gobierno decidió dar un paso adelante con la instrumentación del “boleto digital inmobiliario”, una herramienta que se comenzará a implementar en la ciudad de Buenos Aires para viviendas y regirá desde el momento en que comienza su construcción, lo que se llama “desde el pozo”.

Hasta ahora, la compra en estas condiciones solo podían hacerla los inversores, **pero cada vez más personas o familias van a poder hacerlo.**

Por ahora, el modelo de boleto digital inmobiliario estará disponible en la jurisdicción de la ciudad de Buenos Aires, pero la idea es que rápidamente sea también adoptado por otras provincias.

La novedad es que el boleto es registrable desde el primer día que el proyecto inmobiliario es aprobado, permitiendo acceder a créditos de largo plazo.

Además, este instrumento, sirve como garantía para el crédito y es otra oportunidad de adquirir una vivienda con la ventaja de pagar un pequeño anticipo y financiar el resto con un crédito de largo plazo, de 10, 20 o 30 años.

Otra herramienta que se verá beneficiada con la adopción de las nuevas tecnologías al mundo inmobiliario, y que se pondrá en marcha en poco tiempo, es el gestor documental digital inmobiliario, la cual permite informatizar todos los procesos que conllevan las inversiones inmobiliarias, desde la compra de un predio para desarrollar un edificio o un loteo hasta la tramitación del proyecto.





Emprendimientos porteños

En la Ciudad de Buenos Aires existen decena de proyectos en construcción. Relevamos las opciones para viviendas o estudios en los barrios más demandados y analizamos qué está pasando con los precios.

MÁS de un centenar de desarrollos inmobiliarios están siendo protagonistas de los barrios porteños más atractivos, y a pesar del temblor que atraviesa la economía y la incertidumbre que abraza a los inversores, con solo hacer un recorrido por las calles más famosas se observa que la actividad no se detiene y que hay muchos planes en pie.

En general, los proyectos que

están más activos se enfocan en dos segmentos: por un lado están aquellos pensados para el mercado ABC1, localizados en zonas muy específicas y limitadas, como es el caso de Puerto Madero.

Por el otro, se destacan los proyectos más chicos, tales como oficinas, estudios y departamentos de uno a tres ambientes, pensados para inversores que lo destinan a la renta o para el consumidor final.



En este segundo caso, la actividad se concentra en especial en los barrios que tienen una mayor demanda histórica por parte del público, que son aquellos como Palermo, Belgrano, Caballito y sus alrededores. **Solo en estos tres barrios hay más de 120 obras en marcha.**

Además, un dato en común, es que

en todos los casos los precios registran una leve suba del metro cuadrado si se compara con el año anterior, lo que demuestra que hay un público potencial o activo que permite sostener los valores.

Uno por uno

En Adrián Mercado se realizó un recorrido por tres barrios porteños

para conocer la cantidad de obras en marcha, sus características, público destinatario y precios. Los elegidos fueron Caballito, Belgrano y Palermo, tres clásicos que concentran el interés de la mayoría de los compradores.

En el caso de **Caballito**, zona que hace poco tiempo fue relevada por Adrián Mercado con un informe especial, hoy se encuentran un total de 49 proyectos en marcha. Los mismos están recién comenzando desde pozo o en un nivel más avanzado, con más del 50% construido.

En cuanto al valor del metro cuadrado,

el mismo promedia los 3.000 dólares, levemente por debajo de la cotización del año pasado, lo que muestra que hay un público interesado.

El segundo recorrido se realizó en el barrio de **Belgrano**, donde se observan 46 obras en marcha. Las mismas se encuentran en estado avanzado, muchas a punto de ser entregadas.

Los valores, en este caso, están por encima de Caballito, con un precio promedio de 3.200 dólares el metro cuadrado. Un dato clave es que **Belgrano ha conservado sus precios** respecto al año pasado.

Por último, Adrián Mercado recorrió la zona de **Palermo**, una de las más densas en cantidad de obras finalizadas, con mayor demanda, y con unas 30 obras en construcción.

El valor del metro cuadrado, en este caso, es similar a Belgrano, con un promedio máximo de 3.200 dólares. La diferencia es que en el último año bajó su valor.

Otro dato importante para tener en cuenta cuando se piensa en la construcción y que sucede en este momento es lo que está sucediendo con el valor de la tierra.



Caballito, un barrio con gran cantidad de emprendimientos.

Desde hace varios años, **la incidencia del valor de la tierra** en las obras venía golpeando fuertemente al producto final, provocando un precio promedio elevado antes de arrancar con los costos de construcción.

En los últimos meses, esta situación empezó a cambiar y hoy se observa una baja en los terrenos que ronda el 15 por ciento.

Si bien los valores del metro cuadrado son muy dispares según la zona, ya que en la Ciudad de Buenos Aires se puede encontrar el metro cuadrado **promedio** desde los 300 dólares hasta los 1.250, es cierto que esta pequeña reducción se convierte en un incentivo tanto para los desarrolladores como para los vendedores, logrando productos con excelente ubicación

a un precio más lógico desde el inicio del proyecto.

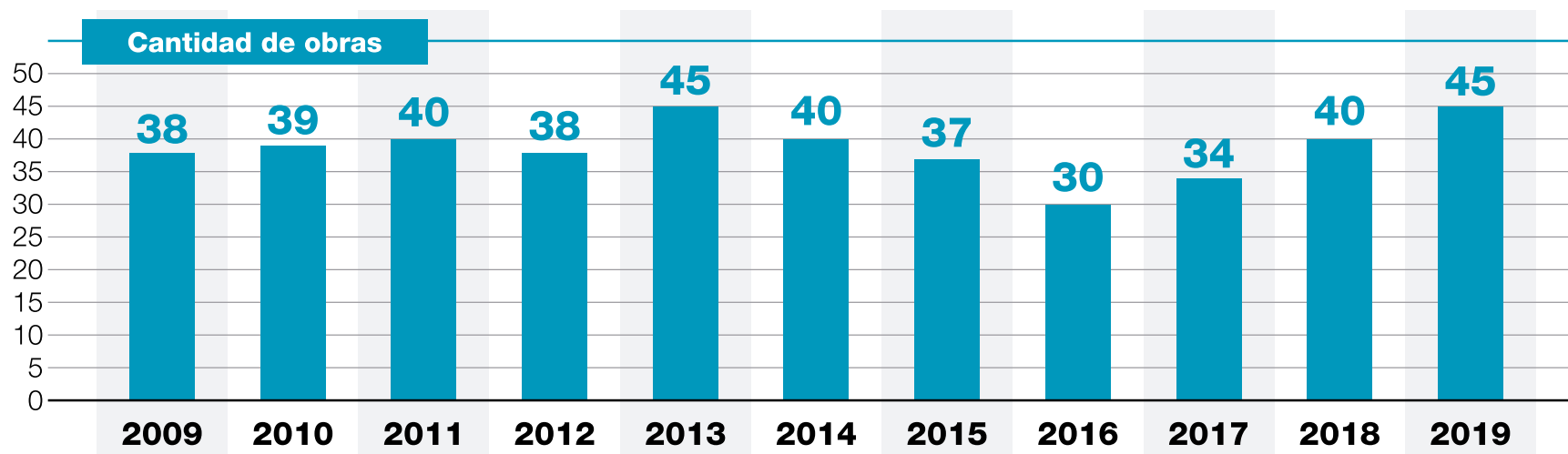
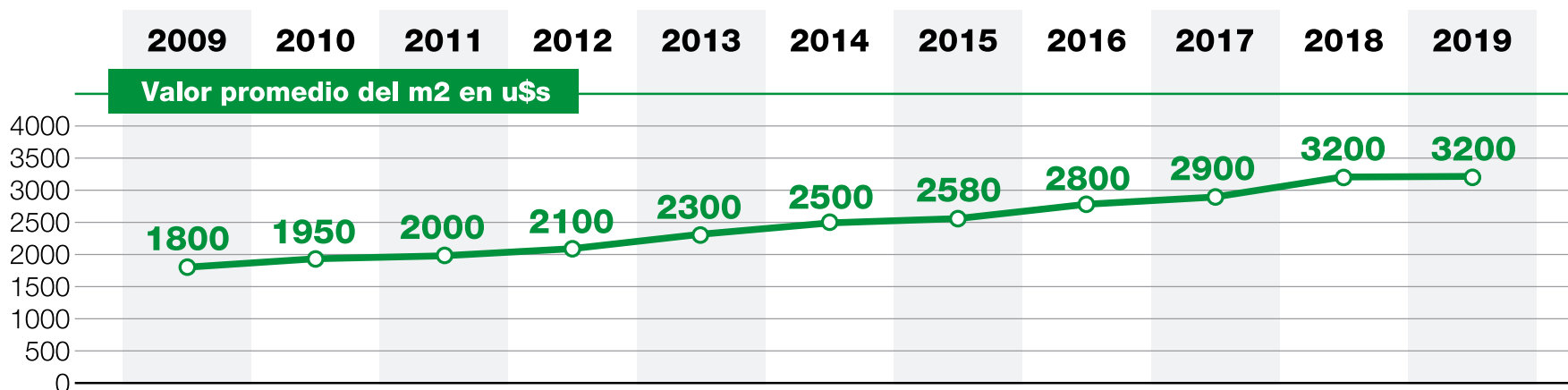
Por zona, los valores más altos siguen siendo Barrio Norte, Palermo y Belgrano, con valores que superan los 2.000 dólares el metro cuadrado; siendo los más bajas zonas como Villa Soldati y Villa Lugano, con un valor de 200 a 350 dólares.

En el medio está la zona micro-macro centro de la ciudad, la cual tiene una incidencia cercana a los 800 dólares por metro cuadrado. En estos casos, más allá de obras pensadas para vivienda, las oficinas, estudios y hoteles son las que mantienen la cotización bastante elevada, ya que por ser una zona comercial no atrae al que busca tener su casa sino a otro tipo de compradores.



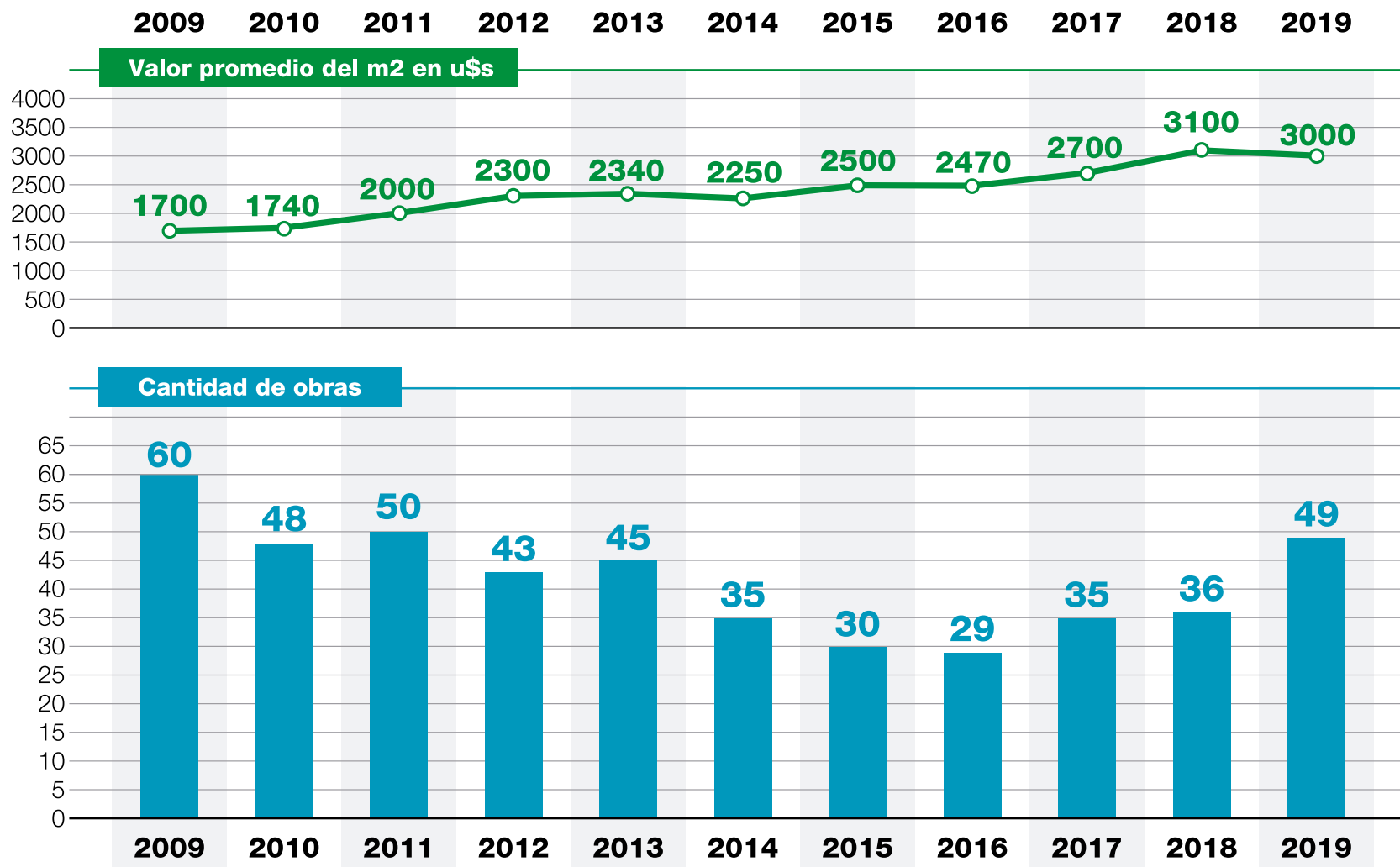
Palermo, un lugar muy codiciado.

Emprendimientos en Belgrano



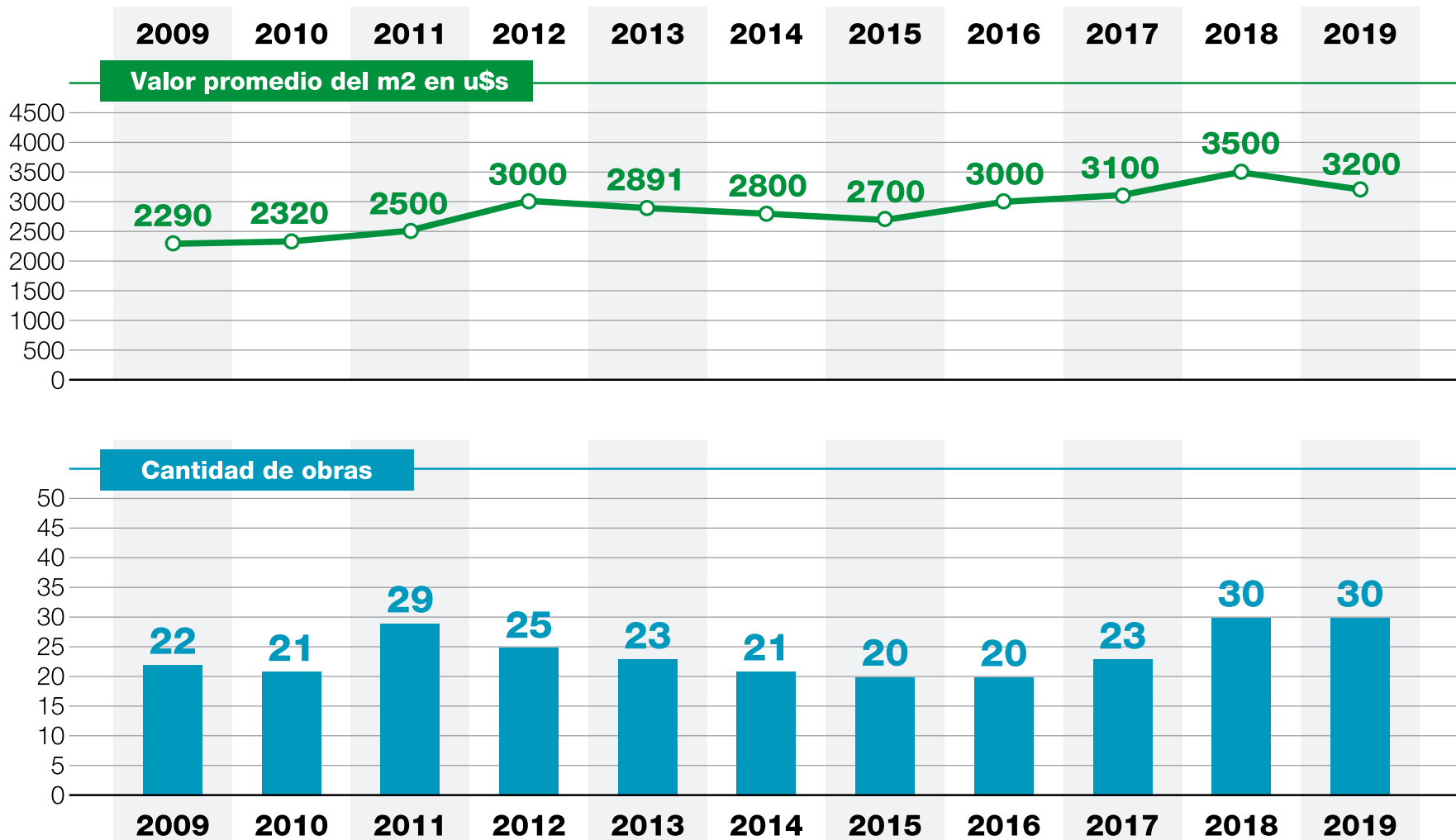
Fuente: Investigación de Adrián Mercado Gestión Inmobiliaria.

Emprendimientos en Caballito



Fuente: Investigación de Adrián Mercado Gestión Inmobiliaria.

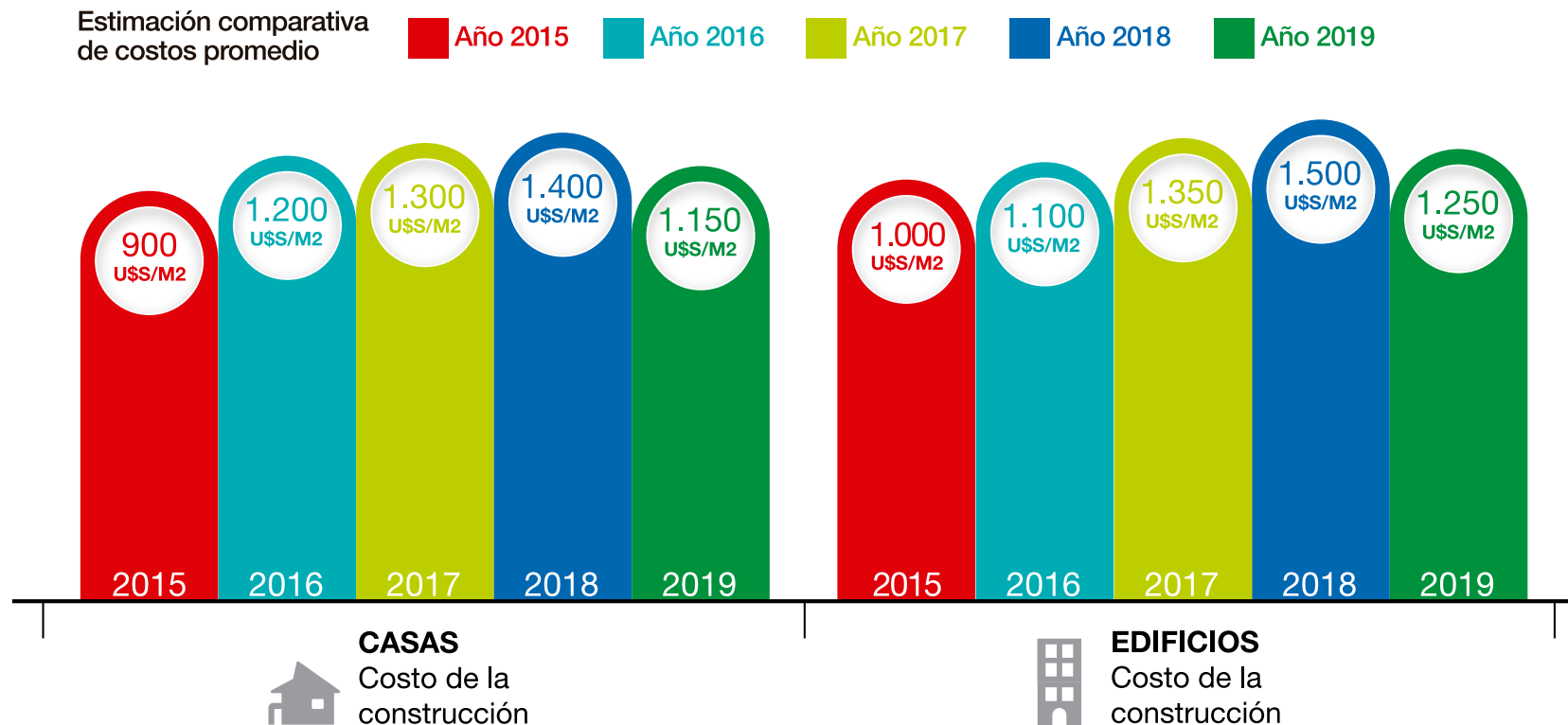
Emprendimientos en Palermo



Fuente: Investigación de Adrián Mercado Gestión Inmobiliaria.

Índice promedio costos de la construcción

OBRAS NUEVAS



Fuente: Investigación de Adrián Mercado Gestión Inmobiliaria.

Índice promedio costos de la tierra en C.A.B.A.

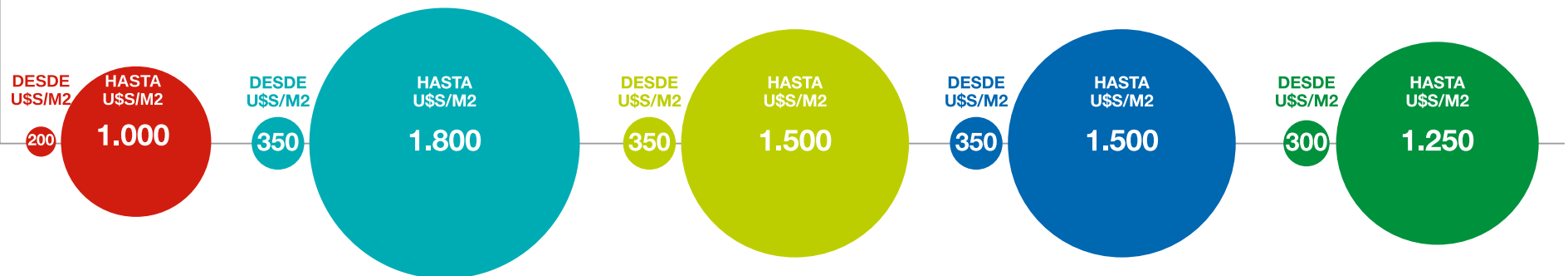
Comparativo (valores mínimos y máximos)

● Año 2015
 ● Año 2016
 ● Año 2017
 ● Año 2018
 ● Año 2019



CIUDAD DE BUENOS AIRES

Valor de la tierra



Fuente: Investigación de Adrián Mercado Gestión Inmobiliaria.

Índice promedio costos de la tierra en Zona Norte

Comparativo (valores mínimos y máximos)

● Año 2015 ● Año 2016 ● Año 2017 ● Año 2018 ● Año 2019



CORREDOR MAIPÚ Valor de la tierra



CORREDOR LIBERTADOR Valor de la tierra



Fuente: Investigación de Adrián Mercado Gestión Inmobiliaria.

Accesibles y a medida



Una radiografía de seis proyectos que están en marcha y que podrían convertirse en una verdadera opción de inversión para la renta o para el usuario final.

EN el recorrido de Adrián Mercado por la Ciudad de Buenos Aires evaluamos algunas obras en particular que tienen las mismas características: son proyectos de dimen-

siones moderadas, **para que sean más accesibles**; prácticos para destinarlos a diferentes usos y al mismo tiempo con mucho estilo .

Otra característica en común, y también que abre las puertas a los compradores, es que muchos de ellos tienen **financiación propia**, con un anticipo que puede ir del 10 al 30 por ciento y luego cuotas en pesos. Los usos pueden ser tanto para viviendas como para estudios.

Uno de los emprendimientos con más facilidades se llama **“9 de Julio Estudios 2”**, implantado sobre la tradicional Avenida de la cual tomaron el nombre. Se trata de una torre de 15 pisos con amenities ubicados en el último nivel. El proyecto consta con 104 unidades de 1 y 2 ambientes, con un local comercial y oficinas ubicadas en la planta baja.

Asimismo, el edificio cuenta con 35 cocheras a las que se accede con un monta-autos ubicado en el acceso al edificio. Tanto en el frente como en el contrafrente tiene vistas abiertas, lo que permite contar con espacios interiores luminosos. Esta obra ofrece un plan de

financiación único. Se puede acceder con un 30% de anticipo y cuotas.

Otro emprendimiento que se encuentra en plena obra y que también ofrece financiamiento a medida es **Pumacahua 272**, ubicado a metros de Pedro Goyena, la emblemática avenida de Caballito, con cercanía a lugares claves de la Ciudad como Parque Chacabuco.

El mismo, en etapa de preventa, cuenta con un diseño de semipisos de tres ambientes, con cochera. Además tiene SUM y parrilla. De diseño moderno, Pumacahua es una excelente oportunidad teniendo en cuenta también la accesibilidad que tiene a los medios de transporte, ubicado a 200 metros del subterráneo. Pero la ventaja también está en las facilidades para ser parte de la obra.

Los requisitos para acceder son un adelanto de **10 por ciento y el resto de los pagos a convenir**, de acuerdo a las posibilidades del comprador.



Holmberg On! es otra de las edificaciones que está en marcha, ubicada en Echeverría 4230, entre las calles Holmberg y Donado.

Cuenta con cinco niveles más la planta baja, con 56 unidades de 1, 2, 3 y 4 ambientes de 35 a 121 m² propios. En el último piso, hay seis unidades con terraza propia de 32 a 47 m². Tiene un hall de acceso de moderno diseño y tres locales comerciales ubicados en la planta baja. La ventaja de la obra es que forma parte de un corredor urbano de 13 manzanas. Tanto Villa Urquiza como Belgrano R son barrios que ya han logrado cambiar su fisonomía para convertirse en un área parquizada con seguridad, bicisendas, un polideportivo y muchos servicios más.

Via Estudios es otra opción de inversión. Ubicado en Viamonte 2168, cerca de universidades y en una zona de gran conectividad (transporte público

y privado), constará de 8 pisos con 21 unidades de 1 y 2 ambientes y amenities ubicados en el último nivel.

Con el mismo estilo **Arévalo Estudios**, un proyecto de 10 plantas con 90 unidades, es una obra que avanza rápidamente.

Se encuentra ubicado en el barrio de Palermo, en el distrito audiovisual, a pocos metros de la Av. Córdoba y la Av. Niceto Vega, situado en un lugar de fácil acceso al transporte público y a pocas cuadras de centros gastronómicos y comerciales.

Esta obra es atractiva también por su diseño, con exclusivos departamentos con patios en PB y departamentos con amplias terrazas en el piso 9. Las unidades se entregan con terminaciones de alta calidad que hacen de Arévalo Estudios un **producto premium**.

> **ACCESIBLES Y A MEDIDA**



Holmberg ON!.



Por último **Charcas Live** es una propuesta que su nombre lo dice todo: “Viví Palermo”.

Se encuentra localizado en Palermo, a pocos metros de la Av. Santa Fe, en la cual se ubican numerosas líneas de colectivo y la estación Agüero del Subte D y el shopping Alto Palermo, entre otras atracciones.

El emprendimiento consta de 29 unidades de 27 m² a 65 m², un solárium común en la última planta y un local comercial en PB. Las unidades de planta baja poseen amplios patios; las superiores tienen balcones; y las del último nivel cuentan con terrazas privadas.

También es un proyecto de seis pisos con espaciosas unidades de 1 y 2 ambientes, con terminaciones de alta calidad.

Emprendimientos: ¿Qué cosas no deben faltar?

Las obras que arrancan de pozo tienen actualmente detalles que no tenían hace una década atrás, y que van más allá de los amenities. La tendencia “ecológica” es la que marca el paso.

CADA vez que se inicia un nuevo proyecto, los desarrolladores buscan impregnarlo de detalles y características propias que le permitan hacerlo único.

Las variables son muchas: arquitectura, decoración y ambientación son algunos de los elementos básicos para encontrar ese camino que le da identidad, aunque muchas veces son los pequeños detalles los que cautivan al comprador.

Más allá de los materiales, el estilo que puede ir desde el minimalismo más extremo al barroco más cargado, hoy la tendencia la marca un espacio nuevo que debe cobrar vida en las obras, especialmente en aquellas de altura, que son los dominados **“rooftops”**.

Se trata de las terrazas, espacios que son vistos como lugares de recreación y esparcimiento, con el agregado de las vistas panorámicas que ofrecen.



Arévalo Estudios.



Edificios con amenities.

El éxito de estos agregados, tanto en viviendas como en oficinas, se da por varias cosas. Por un lado, porque le da sentido a decenas de metros cuadrados que han sido históricamente muertos, sin vida, especialmente en los grandes edificios. Por el otro, porque coincide con una **ola ecologista** donde se busca incrementar el verde en el medio ambiente.

Estas movidas que luchan contra la contaminación ambiental son las que,

verdaderamente, impulsaron la recuperación de tantos metros cuadrados para disfrutar del aire libre en la ciudad, sin necesidad de tener que caminar hasta un parque o una plaza para sentir el oxígeno puro de un árbol.

También los balcones se están volviendo pequeños escenarios de la naturaleza, los cuales atraen mucho a los compradores.

Más allá de su utilidad, desde el punto

de vista de la decoración, vestir los techos de verde, tapando superficies poco atractivas, también se volvió una práctica solución.

Otro elemento que suelen tener, y que prácticamente ya se ofrece de serie, son las **parrillas en los balcones**. Un pequeño asador que funciona como un ambiente social más, aunque sea en un reducido espacio, es muy bienvenido y cautiva al cliente.

Por último, en general, estas terrazas suelen tener barandas de vidrio o lo más transparentes posibles. El objetivo es la integración con el medio ambiente, y por eso se busca eliminar todo lo que sea concreto.

Sus orígenes

Los **roofstops** no son conceptos de diseño ideados en el país, ni fueron los diseñadores locales parados en medio de altos rascacielos quienes los inventaron, sino que la idea trae consigo el máximo **glamour de Nueva York**, y por eso que su adaptación a los edificios locales le da más glamour.

La Gran Manzana tiene miles de atractivos, pero una de las visitas obligadas son las terrazas, especialmente cuando es de noche y se puede apreciar la iluminación.



Terrazas verdes en auge.

Luego se fue adoptando en varios países del mundo, y especialmente en la Argentina, la gastronomía se adueñó de ella. Ocupar esos metros cuadrados que solo cumplían la función de

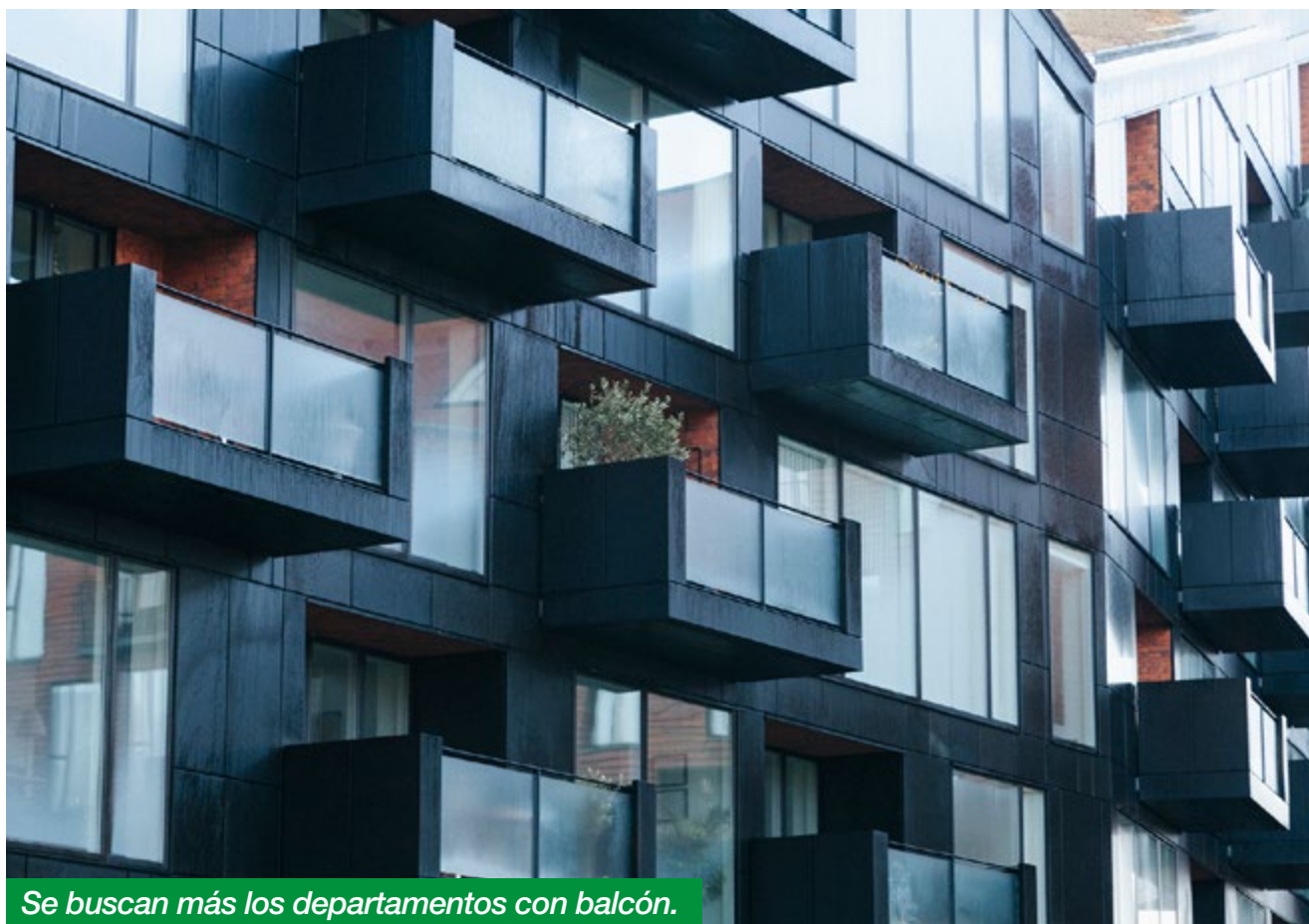
un techo, con mesas y sillas, equivale a ampliar la capacidad del lugar con muy poca inversión.

En lugares como **Córdoba**, donde las vistas son llamativas desde cualquier

lugar, hay muchos casos donde ya se están utilizando.

También el coworking adoptó los famosos rooftops. Los espacios de trabajo compartido, que fomentan otro concepto totalmente innovador del uso de oficinas, es otro de los que adoptó este desarrollo.

Ya en el caso de departamentos, **los balcones y las terrazas se revalorizaron** y hoy en día son lugares centrales para quien busca un lugar para vivir. Estos metros cuadrados no solo agregan valor por el espacio, sino que suman a la experiencia de poder tener en la casa propia el verde que tanto se necesita para renovar el aire.



Se buscan más los departamentos con balcón.

Precios de pozo vs. salarios: Evolución en la última década

La cantidad de sueldos que se necesitan para comprar una vivienda cambió con el tiempo. En Adrián Mercado repasamos cómo fue variando cuando se trata de nuevos emprendimientos y si es o no conveniente según el bolsillo de la gente.



La convertibilidad y la devaluación son dos condicionantes que afectaron a los argentinos históricamente. Sin embargo, en los últimos años, la presión por el tipo de cambio se fue convirtiendo en un problema cada vez más grave.

Según los economistas, **la situación es compleja porque la suba del dólar se combina con una inflación en pesos que no se detiene.** En la

Argentina sucede que, se mueve la “divisa verde” y automáticamente se modifican todos los precios de los bienes de consumo masivo, provocando un derrame hacia todos los sectores.

En el caso del mercado inmobiliario los valores siempre estuvieron en dólares. Pero igual se modifican y se puede observar cómo, en la última década, **prácticamente se duplicaron.**



De forma paralela, lo importante es ver cómo el salario de los trabajadores acompaña estos incrementos de precios, porque de eso dependerá que se restrinja o no el acceso a ciertos bienes, entre ellos la vivienda.

En este contexto es que en Adrián Mercado se realizó un repaso entre el salario promedio en dólares y el valor del metro cuadrado desde 2009 hasta

la actualidad, en el cual se fue observando como las propiedades tuvieron diferentes etapas, **pero siempre quedaron lejos del bolsillo de la gente.**

De acuerdo a los datos relevados resulta la siguiente relación:

- **En el año 2009**, el salario promedio en dólares estaba en 780 dólares, mientras que el metro cuadrado a

estrenar, en uno de los barrios más demandados (promedio de costos en zonas como Belgrano, Palermo o Caballito), estaba en 1700 dólares.

- **Hoy**, una década después, el salario promedio se redujo a 648 dólares (previo a las paritarias), mientras que acceder a una vivienda nueva tiene un costo de 3.200 dólares aproximados por metros cuadrado.

Es decir, mientras que un departamento de 50 m² salía hace 10 años un promedio de 85.000 dólares, para lo cual se necesitaban 108 sueldos, hoy para comprar la misma unidad se necesitan 160.000 dólares, equivalentes a 246 sueldos. Esto quiere decir que la vivienda se aleja cada vez más de los bolsillos de la gente, y se tendría que guardar el salario de **20 años para llegar a comprarla.**

Haciendo otra comparación en el tiempo, por ejemplo en el año 2014 y 2015 la relación salario-vivienda era de 80 sueldos promedio, **pero en ese entonces el cepo al dólar tampoco hacia posible que las personas compren su casa,** siendo igualmente los desarrollos nuevos los más convenientes al ser en pesos.

Sin embargo, ¿qué sucede al pensar en emprendimientos desde pozo?. Si bien el valor del metro cuadrado apenas es unos 200 dólares promedio

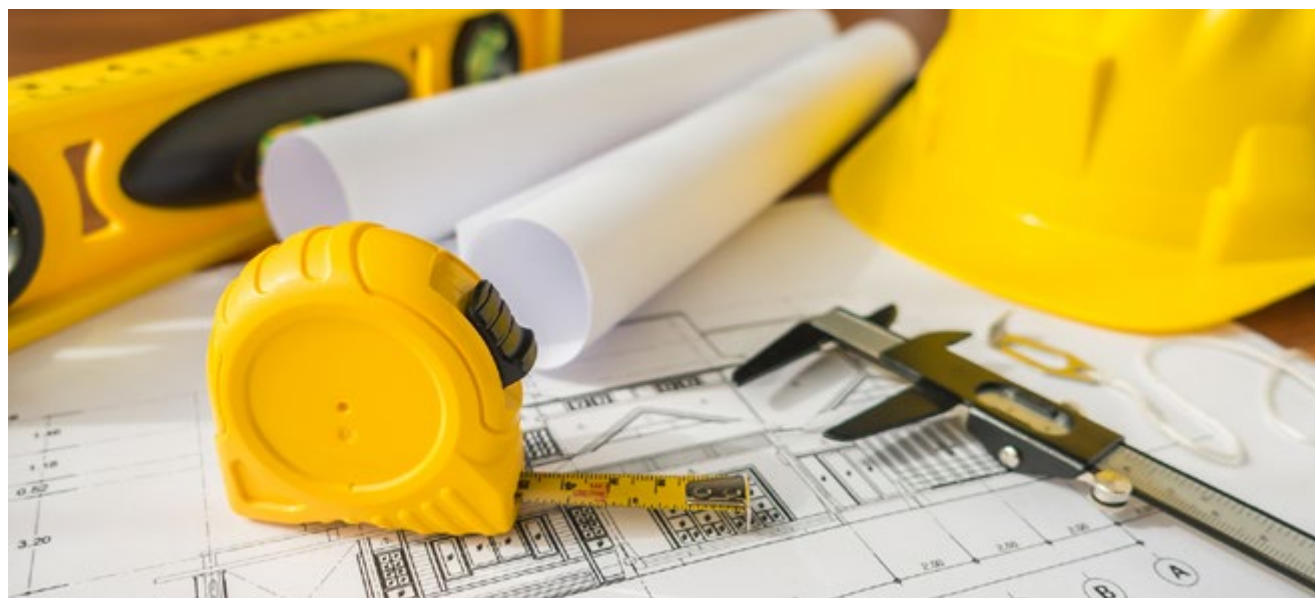
más caro en los desarrollos nuevos comparado con los usados, la ventaja es que hay más opciones de financiamiento de mano de los desarrolladores, con anticipos y cuotas en pesos, las cuales se ajustan por el índice de la construcción.

Sin créditos hipotecarios, llegar a una vivienda es imposible para alguien que tenga un salario privado promedio, que en la actualidad está devaluado frente a la gran inflación y suba del

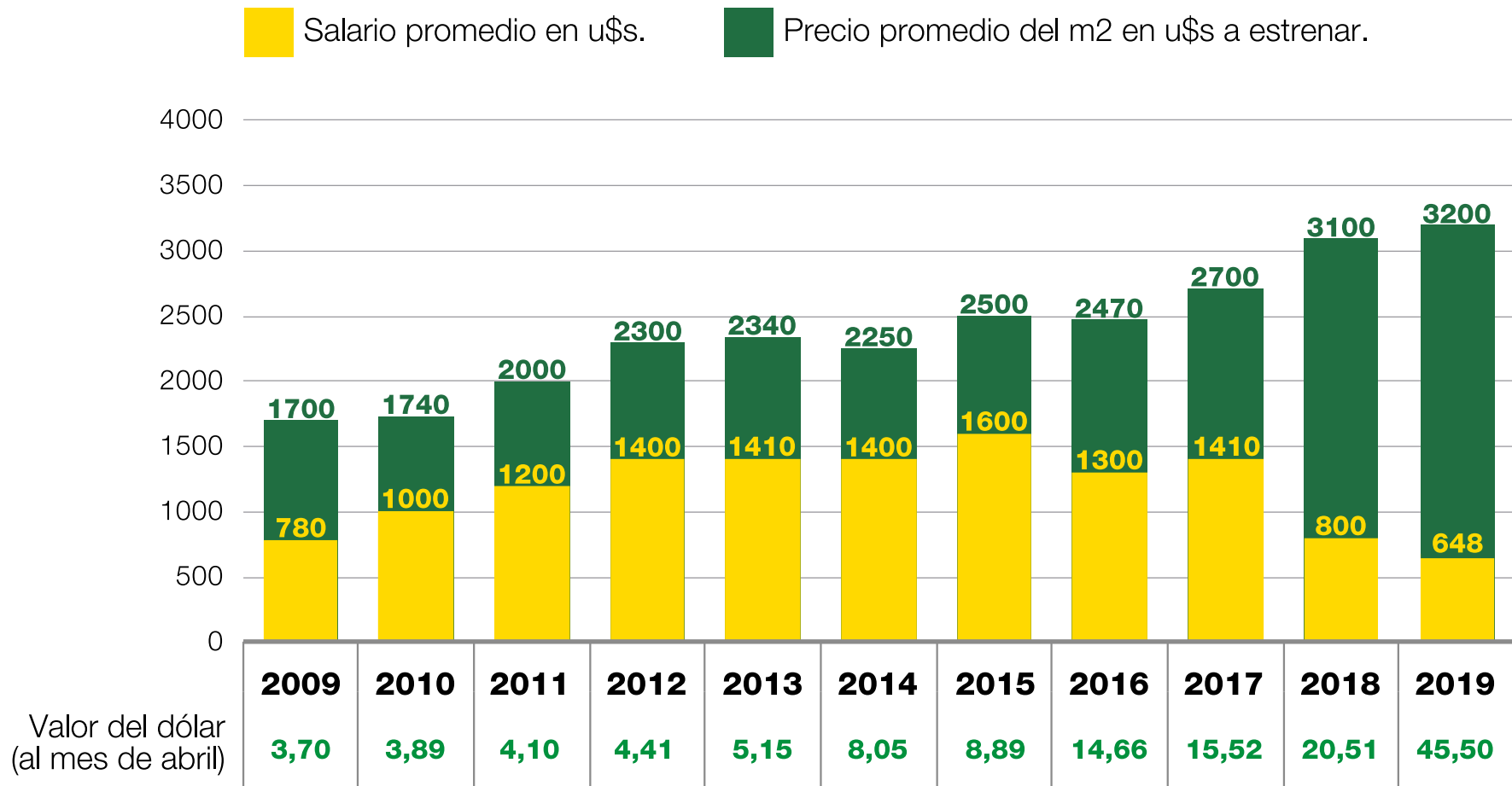
> PRECIOS DE POZO VS. SALARIO

dólar. Es por eso que hoy los emprendimientos vuelven a tomar fuerza y se revalorizan ante la inexistencias de préstamos.

Al mismo tiempo, repasando la última década, se concluye que por su accesibilidad y facilidades para el comprador en pesos es la única opción dentro de estos bienes durables que queda con alguna posibilidad en un universo crítico para la economía de los argentinos.



Relación salarios - dólar



Fuente: Investigación de Adrián Mercado Gestión Inmobiliaria.

Oportunidades más allá de la gran ciudad

En Adrián Mercado salimos a recorrer el interior del país para conocer cuáles son los lugares donde se puede invertir y hacer una buena elección.



AMPLIAR la cartera de inversiones dentro del rubro inmobiliario o tener una segunda vivienda fuera de la Ciudad de Buenos Aires y la provincia, es una buena opción

para quienes piensan en el ladrillo como resguardo de capital y que en este momento pueden destinar algunos ahorros a un nuevo emprendimiento.

En este contexto, en Adrián Mercado salimos a realizar un recorrido por el interior del país y fuimos descubriendo diferentes escenarios para pensar en un futuro desarrollo.

En algunos casos se trata de provincias enteras con diversas opciones, como es el caso de **Córdoba**, donde hay emprendimientos en el centro y otros en los alrededores, desde los lugares más turísticos como Carlos Paz o pueblos más lejanos como Yacanto, donde el metro cuadrado tiene muy buenos precios.

Luego recorrimos ciudades grandes de provincias que tienen oportunidades más concentradas. Un caso es **Rosario**, donde la obra desde pozo especializada en departamentos y edificios siempre está latente debido a que todos los años reciben un gran caudal de estudiantes y hay muchos inversores.

Luego aparecen aquellas provincias que suman otro atractivo por el turismo que atraen, como los casos de **Salta, Mendoza y el sur**, donde además hoy se suma una de las pocas exploraciones prometedoras del país, **Vaca Muerta**.

Una de las características en común que se encuentran en cada lugar es que los grandes desarrollos **no se han paralizado a pesar de la crisis**, y se presentan buenas oportunidades. Acá un repaso de las opciones para pensar más allá de la General Paz.



Villa Carlos Paz.

Córdoba, siempre en auge



En Adrián Mercado salimos a recorrer la provincia mediterránea y encontramos desde terrenos y lotes de grandes dimensiones a bajos precios hasta desarrollos desde pozo para tener una primera vivienda con buena financiación.

La primera parada de Adrián Mercado por el interior del país fue en Córdoba. La provincia ha recibido, en los últimos años, importantes

inversiones en infraestructura, lo que garantiza una **conexión más rápida** y fluida de la Capital con el resto de las localidades linderas.

La obra principal es la realizada en la **ruta 20**, que conecta el centro cordobés con Carlos Paz. Esos casi 20 kilómetros se ampliaron a un camino de tres carriles, considerada hoy como la primer autopista inteligente del país, ya que la misma está monitoreada cada un kilómetro con **cámaras que reportan en vivo** lo que sucede en a un centro de control que funciona las 24 horas.

Mientras tanto, por medio de carteles ubicado en zonas estratégicas, se avisa a los conductores sobre el estado de la ruta que van a atravesar, alertando sobre cortes, anegaciones por intensas lluvias, accidentes, humo o neblina, entre otros incidentes.

Con esta conexión, en el camino se han desarrollado y recotizado muchos barrios que hoy se convirtieron en una buena alternativa para quienes buscan grandes dimensiones para invertir.

Comenzando por aquellos que buscan un terreno para construir fuera de los barrios más premium de la misma, los cuales ya cuentan con pocos terrenos libres, en el camino a Carlos Paz el costo del metro cuadrado es más caro que en otras localidades, porque están al paso de una de las

ciudades turísticas más importantes del país y cada vez se cotizan mejor. La ventaja es que **todavía hay grandes lotes**, con superficies que van desde los 500 a los 1.000 m², con un valor promedio inicial de \$ 800.000. **La mayoría se ubican en barrios privados y countries.**



Ruta 20, Córdoba-Carlos Paz.

Pero no es la única opción de inversión. La provincia se fue extendiendo y mejorando en todas las direcciones, gracias, entre otras cosas, a que también se cerró el **anillo de Circunvalación** que rodea la ciudad y hace más fácil la conexión con todas las localidades.

Con estos progresos aparecieron más espacios para invertir, muchos de ellos en terrenos baratos y en **plena etapa de crecimiento**.

Por ejemplo a 115 km del centro de la provincia, pasando Villa General Belgrano, se encuentra **Yacanto**.

En la zona los terrenos arrancan en \$180.000 con opciones que van desde los 300 a 600 m², una buena oportunidad para quienes realmente buscar estar alejados de todo. También algunos cotizan en dólares: por ejemplo un terreno de 760 m², a cuadras de la plaza principal, tiene un precio

de 13.000 dólares.

Personalidades reconocidas del ambiente artístico y empresarios han construido inmensas mansiones en la zona aprovechando esa ventaja de estar lejos del turismo y mantener la privacidad.

Por otro lado, para aquellos que buscan un espacio para vivienda permanente, la ciudad también se ha extendido mucho y los loteos se multiplican en diferentes barrios. Algunos de ellos, además de los mencionados,

se encuentran camino a Alta Gracia y Río Segundo, y en lugares turísticos y de descanso: Potrero de Garay, Los Reartes, Santa Rosa de Calamuchita, San Ignacio y Embalse.

En estos casos, muchas empresas ofrecen sus propios planes de financiación. Según el tamaño y ubicación del terreno, se puede acceder a un lote con una inversión inicial desde los 75.000 pesos hasta los 150.000. Luego, hay financiación en 48 cuotas fijas en pesos, que arrancan en 6.000 pesos.



Santa Rosa de Calamuchita, Córdoba.

Costos de la construcción

Una vez seleccionado el terreno, el segundo paso es construir. Y en estos casos una de las ventajas de “levantar paredes” en el interior es que se consigue más mano de obra y opciones para armar un presupuesto de obra a medida.

Mientras que los plazos y alternativas de construcción en la Ciudad de Buenos Aires son más limitados, y hay que recurrir de manera más asidua a empresas especializadas, en el interior se puede ir armando a medida el presupuesto.

En este sentido, se estima que el metro cuadrado de una vivienda de 130 metros cuadrados, con 3 habitaciones, baño, estar comedor, toilette, cocina, lavadero y garaje para un vehículo, tiene un costo de 28.000 pesos.

Las estimaciones pertenecen al Colegio de Arquitectos de Córdoba, a

través de su Instituto de Estadísticas y Costos (IEC) elaboraron una herramienta que permite estimar el costo de construcción por metro cuadrado de una vivienda tipo.

El principal objetivo de esta herramienta es obtener un precio estimado de construcción actual y lograr cualificar y cuantificar los diferentes componentes

de una construcción, definiendo calidades, cantidades, unidades de medida y precios.

Con esta guía se puede organizar, definir y programar etapas de construcción, permitiendo prever en algunos casos problemas a futuro en el proceso constructivo.



Emprendimientos en Córdoba.



Proyectos en marcha

Para quienes buscan tener todo solucionado y pagar solamente una cuota, existen múltiples proyectos desde pozo para invertir a largo plazo. En la provincia hay grandes desarrolladores que se dedican tanto a los proyectos de edificios como a las propuestas de estilo housing y las grandes casas en barrios cerrados.

Donde se encuentran más oportunidades es en el primer caso, con opciones para entregar un 50% en efectivo y luego financiar en un plazo de 6 a 12 años.

Luego hay empresas que ofrecen planes de viviendas que funcionan como el plan de ahorro de un auto: se elige el modelo de la propiedad, los metros cuadrados y se paga durante un año una cuota de acuerdo a la casa seleccionada. Pasado ese período se entrega el 30% restante y se inicia la obra.

El resto se paga en cuotas en pesos que se incrementan de acuerdo al índice de la Cámara de la Construcción.

Legado

Además de tener un gran crecimiento en obras de infraestructura, Córdoba tiene la **Gran Manzana y las estancias jesuíticas** que han sido declaradas Patrimonio de la Humanidad en el año 2000. Son lugares que atraen a visitantes de todo el mundo.

Las estancias jesuíticas fueron seis:

- Caroya (1616),
- Jesús María (1618),
- Santa Catalina (1622),
- Alta Gracia (1643),
- La Candelaria (1678)
- San Ignacio (1725).

Estancia Caroya

Conserva su estructura colonial, con la casa organizada alrededor de un patio central. También posee una capilla, el perchel, el tajamar, restos del molino y de las acequias.

Santa Catalina

Esta estancia está formada por una iglesia con una imponente fachada de dos torres y un cuerpo central con remate curvilíneo. Su arquitectura tiene influencias del barroco.

Alta Gracia

Esta estancia fue organizada por los

jesuitas en 1643. Está integrada por una iglesia, con influencias del barroco italiano. Posee una cúpula.

La Candelaria

Ubicada en la “Pampa de San Luis” al norte de las Sierras Grandes, la construcción se organiza en torno a un patio central rectangular, con una iglesia con gran fachada rematada por un campanario de tres aberturas.

San Ignacio

Ubicada en Santa Rosa de Calamuchita, es la única estancia que no fue declarada Patrimonio de la Humanidad, ya que se encuentra en ruinas. El casco desapareció.

Jesús María

Este edificio fue restaurado en 1941 y en 1946 se instaló un museo en su interior. En la actualidad dispone de dieciocho salas de exposición distribuidas en los dos pisos de la construcción.



Estancia jesuítica de Alta Gracia.

Desarrollos industriales

Al momento de pensar en un proyecto en otra provincia es importante conocer los planes de desarrollo que rodean al lugar desde el punto de vista comercial o industrial, como así también los caminos y conexiones.

En el caso de Córdoba, además de tener la Ruta 9 como un punto clave de unión con las localidades más importantes del país, sumado a las grandes obras de infraestructura, ofrece también un importante mapa de **parques industriales**.

La provincia anunció que destinará más de \$1.000 millones de para agilizar e impulsar nuevos parques industriales para acelerar los proyectos actuales y pretende “tentar” a municipios y empresas del noroeste y suroeste provincial para sumar nuevos parques.

Algunos ya tienen más tiempo, como es el caso de Ferreyra, pero la cantidad de lugares constituidos o en marcha llega a 48: 9 tienen aprobación definitiva, otros 9 provisional y los 30 restantes son proyectos en diferentes estados de desarrollo.

Esto se traduce, por ahora, en 2.500 lotes, 747 empresas radicadas y 8.000 puestos de trabajo. El dinero estará destinado a realizar las obras de infraestructura que hagan falta para la aprobación de los parques (como calles, cloacas, etc.) y a agilizar los trámites burocráticos de aprobación.



Proyecto acceso a Jesús María.

Rosario, otra ciudad con oportunidades



Recorrimos la localidad santafesina más pujante y descubrimos algunas características que se convierten en buenos indicios para invertir.

A poco más de 300 kilómetros al norte de la Capital Federal, Rosario es una de las ciudades que concentra algunos de los grandes atractivos tanto para los inversores,

-por su crecimiento industrial dueña de un puerto-, como por la cantidad de jóvenes que cada año la eligen como sede para los estudios universitarios.

A estos factores se suma otro elemento clave que es **la importancia del campo en la zona**, el cual genera un movimiento de capital de forma constante y mantiene activa a la provincia de Santa Fe.

Como consecuencia de estas características, el mercado inmobiliario ha sufrido los vaivenes de la economía y la devaluación que se acentúa desde mayo del año pasado pero no se paralizó como sucede en otras industrias. Y las oportunidades se multiplican, especialmente desde pozo, tanto en obras destinadas a primera vivienda, departamentos más chicos pensados para la renta o bien mega-desarrollos al estilo de Puerto Madero.

Según una investigación realizada por Adrián Mercado, desde el punto de vista de la demanda, a partir del segundo semestre de 2018 se empezó a retirar gran parte del público compra-

dor de inmuebles usados como consecuencia de la devaluación, pero los desarrollos que son a largo plazo y las obras siguieron su curso.

El 2019 arrancó con el mismo clima, con un primer trimestre donde la incertidumbre está latente pero que igualmente mantiene las expectativas para las obras nuevas debido a la posibilidad que brindan de pagar en pesos.

En general, hay una teoría que impulsa todo lo que va ocurriendo en el lugar: “Rosario sigue transformándose”. Entonces, después de la conversión que significó la apertura de la ciudad al río en la década pasada, la recuperación de la ribera fue el gran salto urbanístico de la ciudad, junto con la reubicación del puerto, y esto sigue siendo un gran atractivo.

Además, otro dato importante y la

principal diferencia con CABA -en cuanto a productos inmobiliarios premium- es el precio de mercado, porque Rosario está un **30 por ciento por debajo** de Buenos Aires en inmuebles de calidad y ubicación. Y eso atrae inversores.

Nuevos desarrollos

Las obras desde pozo y los nuevos emprendimientos siguen un camino diferente a lo que sucede con los inmuebles terminados y los usados.

En las edificaciones que tienen algunos años de antigüedad, el estancamiento de las operaciones de compra-venta hizo que los valores del metro cuadrado tuvieran una baja en las últimas semanas.

En el caso de las nuevas, la evolución es diferente y los precios se sostienen, al tiempo que aparecen nuevas zonas de interés.

Además de **Puerto Nuevo**, que es la estrella de Rosario, y edificios sobre calles puntuales en boulevard Oroño y en Wheelright, aparecen otros lugares como la urbanización del ex Batallón 121 en la zona norte, el Mercado del Patio en el sur, y el barrio Luis Agote. Así, los desarrolladores siguen con sus iniciativas y según las cámaras especializadas en la construcción que operan en la provincia, la venta de inmuebles desde pozo tiene un proceso más lento, pero sigue siendo una buena opción para los inversores ya que los valores son en pesos y pueden pagarse en cuotas. En cuanto a precios, de acuerdo a las explicaciones de los expertos de la zona, el precio medio de los departamentos de “pozo” en Rosario es de 1.618 dólares por metro cuadrado, lo que representa una baja de un 3 por ciento en dólares desde enero. Para las unidades terminadas, el valor promedio es de 1.840 dólares por metro cuadrado.

Puerto Norte, la vedette

Como sucede en la Ciudad de Buenos Aires, Rosario tiene su barrio estrella, y el Puerto Madero rosarino es

Puerto Norte, un lugar donde se han construido grandes edificaciones, la mayoría para un **segmento ABC1**.





La ventaja que acompañó estos desarrollos y que sigue ayudando es que se han liberado nuevos terrenos para seguir la expansión. Es por eso que todavía la extensión del barrio se encuentra en un 65 por ciento, con muchas oportunidades en la mira.

Otra ventaja de la zona es que pese a estar cerca del centro, tiene amplios espacios verdes. Y eso es lo que bus-

ca el cliente del barrio rosarino más top: quiere rápidos accesos, tranquilidad y vistas despejadas, edificios nuevos, espacios verdes, buena calidad de vida y contacto con el río.

Los inversores, por su parte, buscan un buen retorno, reconociendo el potencial de desarrollo que tiene aún la zona. Los expertos explican que es un mercado con dinámica propia.

En cuanto a los valores, el techo de precio es más bajo que en la Capital Federal aunque las reventas de esos pisos superan los 3.000 dólares por metro cuadrado. Además, quedan pocas unidades que se venden desde los 2800 dólares el metro cuadrado.

Usados

En el caso de los usados, el mercado empezó a sufrir una baja de precios los últimos meses, como consecuencia de la **parálisis en el cierre de operaciones** de compra-venta.

Según repasó Adrián Mercado, hasta febrero los inmuebles mantuvieron su valor en dólares, pero en marzo ya comenzaron a bajar.

Desde la Cámara de Empresas Inmobiliarias de Rosario (Cadeiros) reiteraron que la actividad está casi paralizada y estimaron que el precio de las viviendas ya **cayó entre un 5 o un 6 por ciento** en las últimas semanas. Para la Corporación de Empresas Inmobiliarias local (Ceir) la oferta de venta no varió, aunque sí hubo un incremento de las opciones para alquilar.

En cuanto a los valores, a principios de año, los inmuebles en el distrito

Norte se ubicaban como los más costosos en promedio, con un valor de 2.111 dólares por metro cuadrado. Le siguen el distrito Centro con 1.821 dólares y el Noroeste con 1.682 dólares.

Por último se ubica el distrito Sur con un valor medio de 1.467 dólares. El barrio más cotizado es Puerto Norte con un valor promedio de 2.800 dólares el metro, seguido por Alberdi con 2.296 dólares y los barrios Parque y Lourdes (el radio de Francia, Oroño, Córdoba y Pellegrini) con 2.000.

Los que tienen el valor promedio más bajo son Mercedes de San Martín con un precio de 1.236 dólares el metro cuadrado, Nuestra Señora de la Guardia con 750 y José Ignacio Rucci con 650.

El 65 por ciento de las unidades en venta están terminadas y el 35% restante aún en construcción. En tanto, el 55% de los departamentos en venta

en la ciudad tienen dos ambientes, el 25% tres y el 17% son monoambientes. Sólo un 8% de las unidades son de cuatro ambientes.



El poder de la soja

Según analizaron los empresarios de la construcción, los resultados favorables de la próxima cosecha permitirán movilizar el negocio inmobiliario por la tradición de los productores agrícolas de invertir sus dividendos en ladrillos. Confían en el hecho de que como Rosario es el centro comercial y de servicios más fuerte de toda la región, ese incremento en los ingresos del sector agropecuario incidirá claramente en la actividad económica.

Con la mira en el turismo



Argentina tiene tanta variedad climática y natural que ofrece diversas opciones de inversión atadas a una finalidad que va más allá de la vivienda propia. Aquí un repaso.

ADEMÁS de la inversión pensada para usuarios finales y para inversores, debido a la amplia geografía que tiene el país, hay muchas provincias que ofrecen una mezcla ideal para invertir en desarrollos inmobiliarios con otras características, ya sean enfocadas en el **turismo**, o bien como segunda vivienda.

Entre los lugares que se pueden mencionar aparecen **Mendoza, Salta y el**

sur argentino. En este último caso se encuentra, además, la ventaja de tener a Vaca Muerta como un gran generador de empleo.

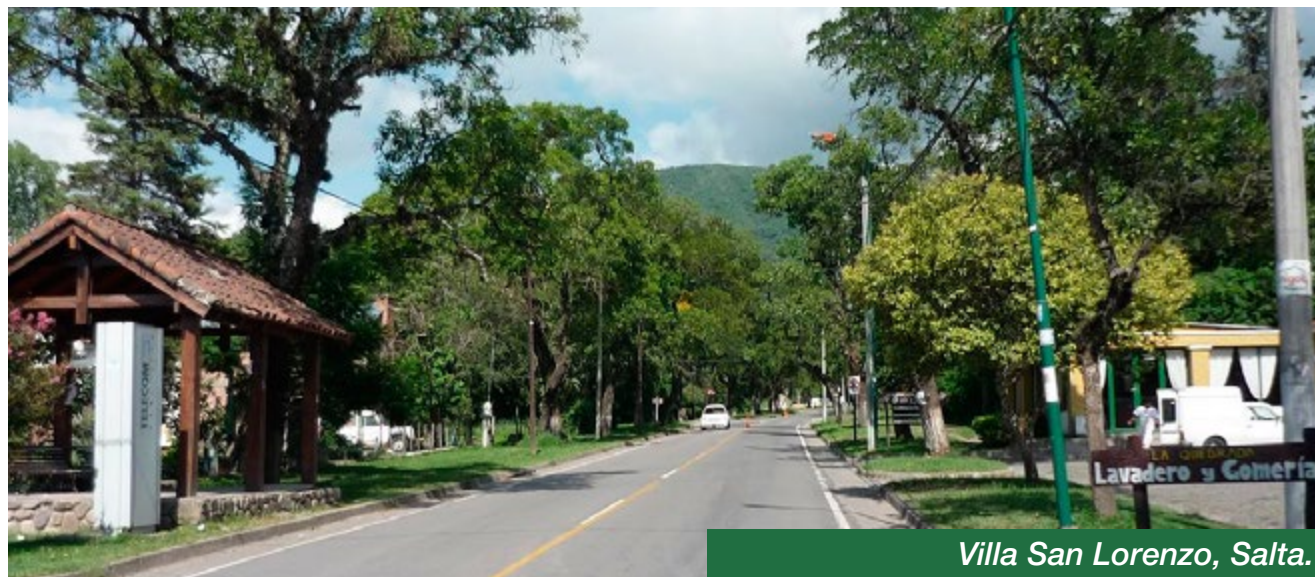
El sur argentino es lindo por naturaleza, con sus paisajes y vegetación a medida. Quien piense en invertir en el lugar seguramente lo hará desde proyectos que sirvan también para atraer turistas.

Sin embargo, en los últimos años se han desarrollado edificios y proyectos aptos para un consumidor final que se caracterizan por ser edificios de media densidad, con unidades individuales que en algunos casos suman un hotel. Los precios de las viviendas de este tipo de proyectos promedian los 80.000 dólares, mientras que las más grandes, que superan los 150 metros cuadrados, ascienden ya a 300.000 dólares.

En **Neuquén** se ven **los beneficios de Vaca Muerta**, donde hay varias propuestas con múltiples loteos con terrenos en 47.000 dólares aproximadamente. Todo depende de la ubicación, los servicios y dimensiones del lote, pero en los últimos meses hubo una gran recotización.

Salta

Es otra de las provincias turísticas por excelencia. “Salta la linda”, con su naturaleza totalmente diferente al sur argentino, atrae a ciento de visitantes



Villa San Lorenzo, Salta.

todos los años.

Las oportunidades en el lugar varían de acuerdo a la finalidad, pero para quienes buscan un espacio para vivir, **San Lorenzo** es la zona más pujante y con más desarrollos de countries y barrios cerrados en los últimos años.

Los precios tienen la particularidad de encontrarse en dos extremos. Una casa en este lugar supera los u\$s200.000, mientras que en las afue-

ras de la capital, sin tocar el lugar vip, hay terrenos de grandes dimensiones con precio más bajos.

Por ejemplo en **Cafayate**, una zona turística por excelencia, 1.000 metros cuadrados se pueden encontrar a 18.000 dólares.

Así, las opciones son varias y los desarrolladores locales afirman que a pesar de la coyuntura hay proyectos en marcha y obras que no se detienen.

Mendoza

Cuna del vino y las grandes bodegas, la provincia cuenta con diferentes opciones para convertirse en un inversor en ladrillo o en tierras para explotar. Es un lugar **donde muchos extranjeros se instalaron** y recotizaron los corredores donde se encuentran las grandes explotaciones de uva que dan origen a bebidas de alta calidad.

Quienes deseen tener su propio lote también podrán hacerlo, con varias oportunidades, pero en este caso hay

algunas recomendaciones que desde la provincia advierten tener en cuenta.

Ellas son:

1. Averiguar la cercanía y acceso a escuelas, hospitales, centros comerciales, transporte público y centros urbanos.
2. Conocer la infraestructura de servicios: redes de agua, cloacas, electricidad, gas, pavimento, recolección de residuos, alumbrado público.
3. Tener en cuenta la forma y dimensiones del terreno: tamaño, medidas,

> CON LA MIRA EN EL TURISMO

orientación y relación frente-fondo.

4. Conocer la superficie utilizable permitida (depende de la superficie de la propiedad y del municipio).

5. Verificar si el terreno reúne las condiciones que prevé la ley: números de resoluciones y decretos que aprueben el proyecto y su ejecución, referencias, informes, ilustraciones y datos de ubicación vinculados con el lote ofrecido, planos visados por la Dirección General de Catastro, aprobación definitiva del loteo, factibilidad del loteo, entre otras.



Ciudad de Mendoza.

Nuevos diseños de oficinas para nuevas generaciones: El trabajo del conocimiento



Los espacios en los que trabajamos están evolucionando. Se adaptan continuamente a las nuevas tareas y a las nuevas generaciones.

HOY día, gran parte del trabajo repetitivo, lineal y mecanizado se soluciona con las computadoras, prácticamente sin intervención humana. El trabajo contemporáneo está mutando a **pasos acelerados**. En la actualidad se valora más el “trabajo del conocimiento para transformar la realidad”, predominante tanto en el mundo desarrollado como subdesarrollado. Las nuevas labores

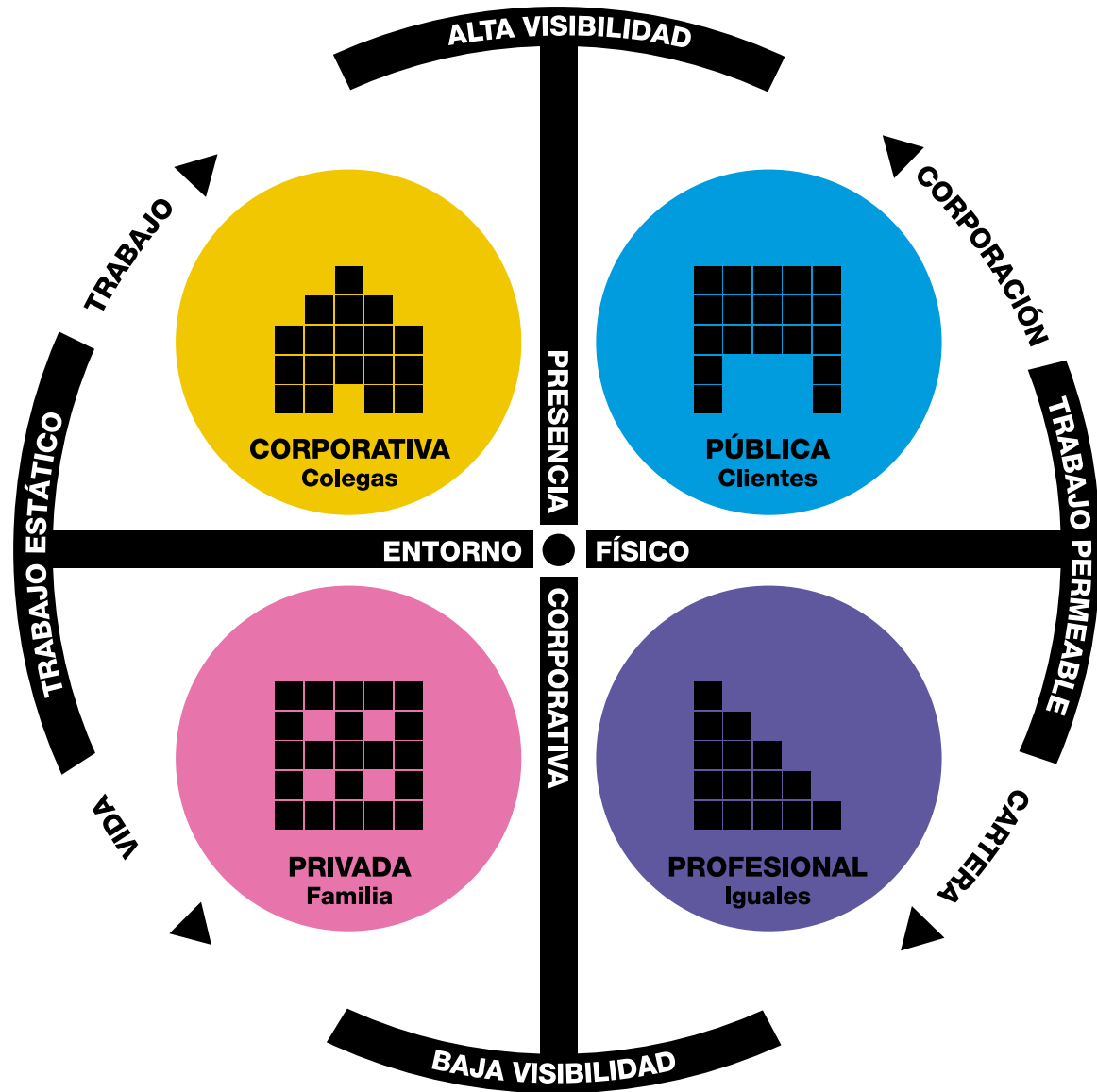
consisten en que los empleados apliquen sus conocimientos basado en la cooperación, la iniciativa y la exploración. Nos vamos acercando a **nuevos trabajadores del conocimiento**. Si en el pasado el trabajo manual y la producción en serie fueron el motor del crecimiento económico, tales actividades participan en menor medida en el desarrollo de la economía actual.

En el siglo XXI tanto las empresas como los gobiernos se han inclinado hacia el trabajo del conocimiento y la especialización para hallar las claves de la prosperidad del futuro. Tanto en el **sector público como en el privado**, las diversas formas de construir, compartir, intercambiar y conservar el conocimiento han asumido la más alta prioridad.

Sin embargo, la mayor parte de las nuevas fuerzas laborales del conocimiento padecen las consecuencias de un entorno físico y estructuras obsoletas en un momento en el que los trabajadores necesitan nuevos espacios para adaptarse a los futuros patrones cognitivos e interactivos.

Podemos distinguir cuatro esferas:

1. La esfera corporativa
2. La esfera profesional
3. La esfera pública
4. La esfera privada



Fuente: Adrián Mercado Gestión Inmobiliaria en base a datos de Jeremy Myerson y Philip Ross.

Los nuevos trabajadores del conocimiento tienden a buscar gradualmente un mayor equilibrio entre grupos que se relacionan: colegas dentro de la organización, profesionales afines, clientes, amigos. La tendencia parece indicar que el propio trabajo se disgregará en un continuum de localizaciones como campus corporativos y sedes interconectadas. En este contexto, las empresas habrán de desarrollar estrategias que le permitan a los trabajadores una mayor movilidad, autonomía y preparación.



La **esfera corporativa** describe un ámbito de aprendizaje en el que el empresario fomenta un enfoque laboral más académico y colaborador. Su referente es simbólicamente el

prototipo arquitectónico del campus universitario. En la actualidad, muchos de los principios espaciales y de los beneficios productivos relativos a la formación, la concepción de ideas y la

puesta en práctica de lo estudiado se están abriendo camino en el campus empresarial. **Las empresas están reinventando sus procesos de cerrados a abiertos.**



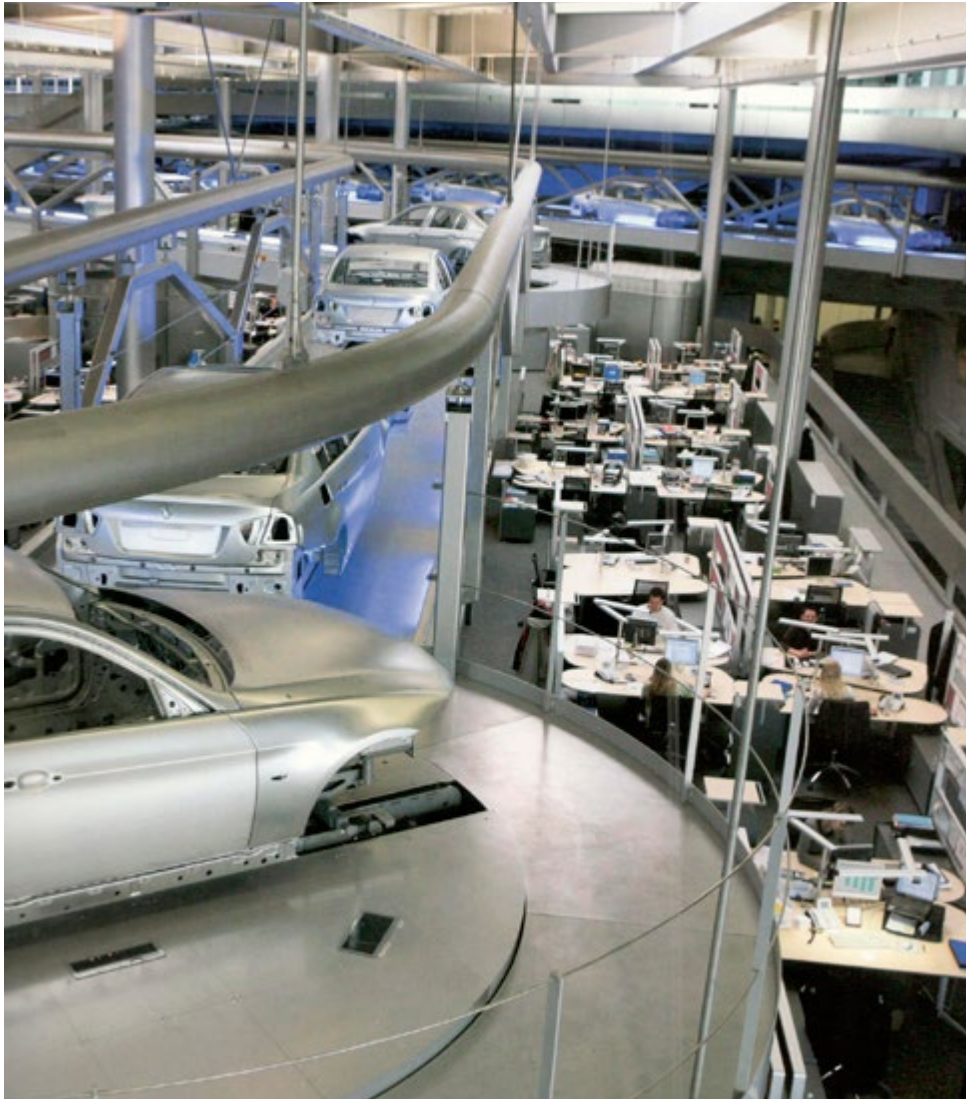
Telenor en Oslo. Está planificada en torno a una plaza exterior iluminada por unos pilares especiales.



Ericsson en Texas, EEUU. Se organiza en torno a un interior que dinamiza el trabajo en el exterior y los encuentros casuales gracias a sus amplias y sugerentes rutas de paso.



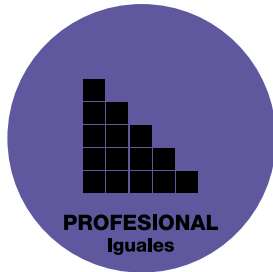
La agencia de publicidad Mother en Londres, Inglaterra. Comparte una gran variedad de espacios impredecibles.



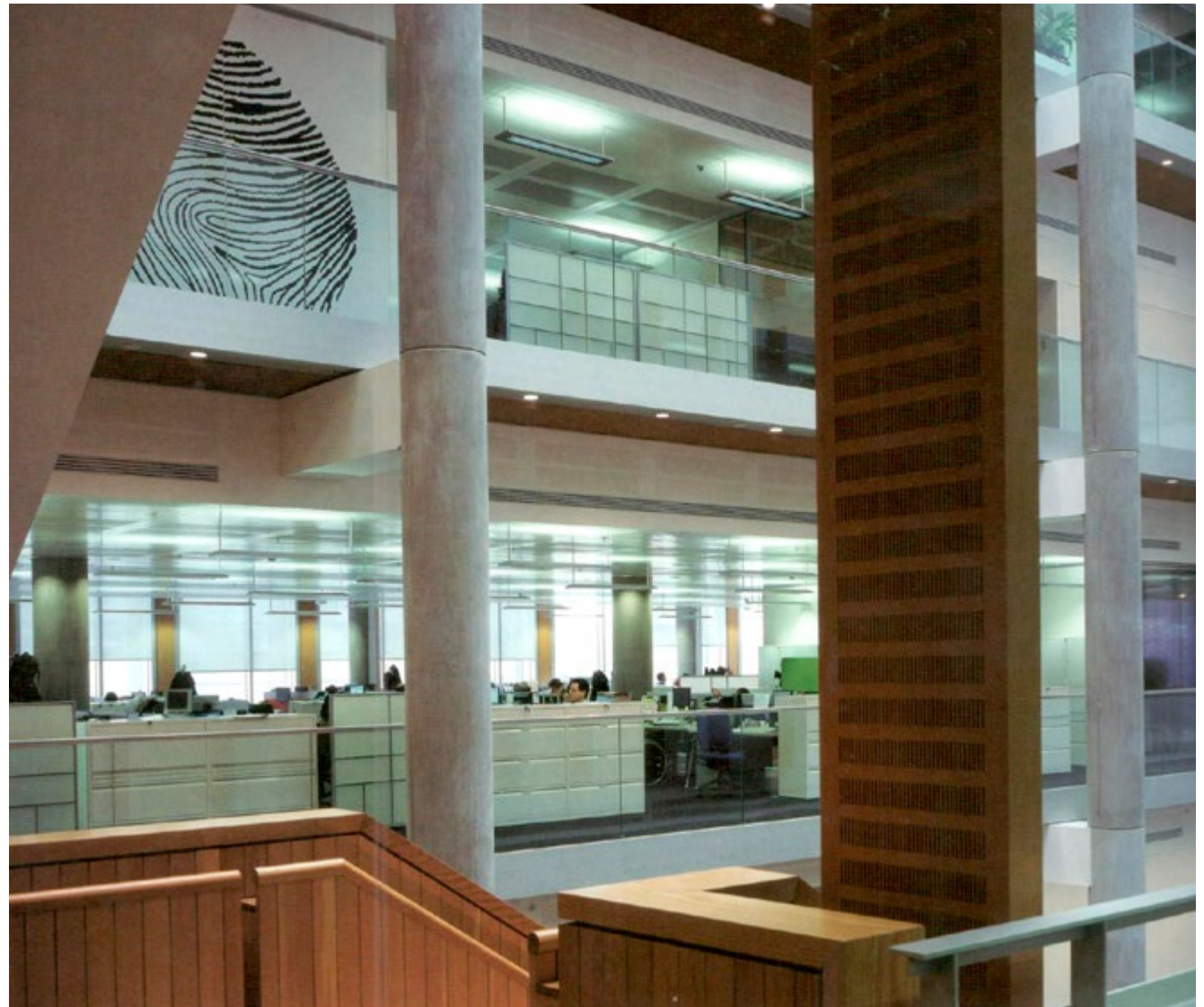
Planta de BMW, Edificio Central en Leipzig, Alemania. Una solución radical para aglutinar a los trabajadores de la fábrica, a los administrativos y a los ingenieros. La línea de producción discurre por la oficina central.



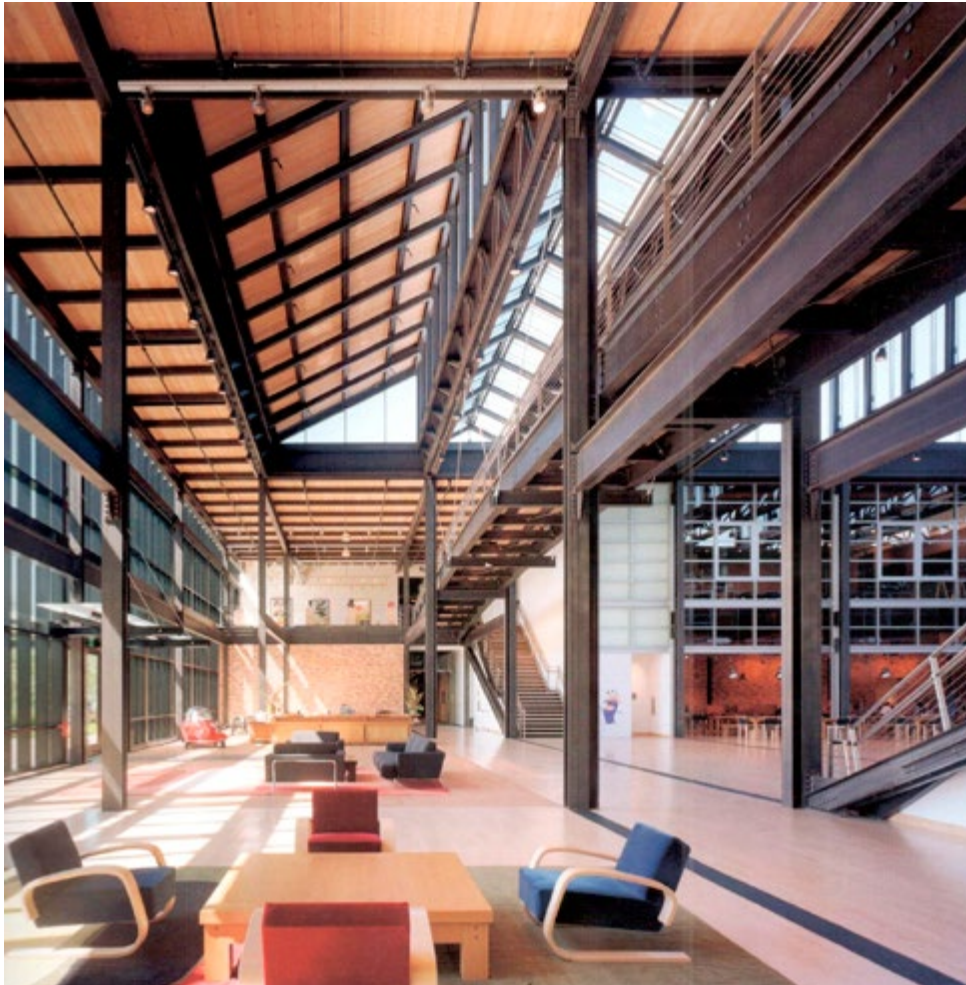
Sede londinense de EMI. Está construida en torno a un extravagante patio vidriado, tiene una generosa consideración por el arte, la metáfora y los espacios donde los trabajadores pueden socializar, adquirir y compartir conocimientos.



El concepto **esfera profesional** hace referencia a un grupo de profesionales afines que comparten una habilidad o especialidad.



BBC Media Centre, Londres, Inglaterra. Vibrantes espacios de reunión similares a patios destinados a diferentes expertos como escritores, artistas, técnicos que están mutuamente comprometidos en los procesos de filmación de películas y su difusión.



Píxar, California, EEUU. Patio central donde predomina el acero, con los espacios para socializar que favorecen los encuentros entre los profesionales de la animación.



Sede parlamentaria de Escocia. Ofrece espacios innovadores para los políticos. Las unidades de deliberación están equipadas con asientos especialmente diseñados para favorecer la participación.



La **esfera pública** describe el espacio público de trabajo en el que la empresa se abre a la ciudad y al mercado en general, como bancos, inmobiliarias, compañías de seguros.



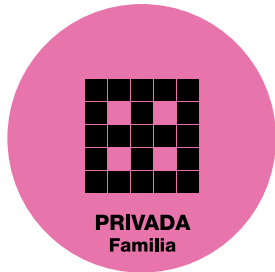
San Francisco Ferry Building de 1989 alberga a un estudio de abogados.



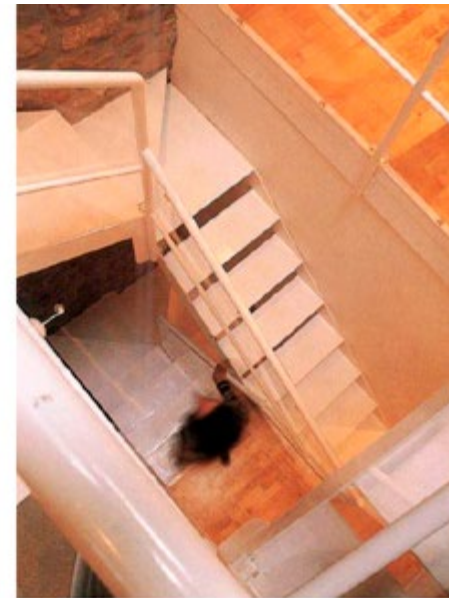
Cámara de Comercio de Rotterdam, Holanda. Ofrece espacios nómades para trabajar.



Kennispoort, Eindhoven, Holanda. Ofrece buena comunicaciones en todo el entorno con escaleras abiertas que comunican las diferentes plantas.



Por último, en la **esfera privada** describimos un ámbito de trabajo “vivo”, el hogar convertido en oficina.



Oficinas: zonas y precios en CABA



Para entender el circuito de oficinas de la Ciudad de Buenos Aires basta con trazar un mapa de los focos de desarrollo más importantes y sus valores.

AUNQUE hay una migración de grandes empresas hacia lugares más alejados del epicentro porteño, **Catalinas** sigue siendo uno

de los espacios más consolidados y **mejor cotizados** cuando se trata de oficinas.

La zona que tiene como punto de partida Retiro y se extiende por Avenida Leandro N. Alem, denominada así por un viejo convento con ese nombre ubicado en el barrio, sigue muy activa y con proyectos a pesar de estar prácticamente copada y sin espacios libres.

Lo que sucede, a diferencia de otras épocas, es que muchas empresas siguen firmes en la zona pero otras comienzan a ramificarse por diferentes lugares de acuerdo a varias decisiones, que van desde la temática de las mismas (muchas tecnológicas prefieren estar más alejada del centro financiero), a los intereses para sus empleados, ya que tienen una concepción diferente de los que buscan crear como espacios de trabajo.

En cuanto a los precios, el valor del m² promedio en edificios de la más alta categoría va entre los 33 y 40 dólares. En **Catalinas** alcanzan el mayor valor

con 40 dólares; sigue **Puerto Made-ro** con un promedio de 36 dólares, **Retiro y Plaza San Martín** con 33 dólares; la zona de **9 de Julio** con 25 dólares y el corredor **Avenida del Libertador - Panamericana** entre 23

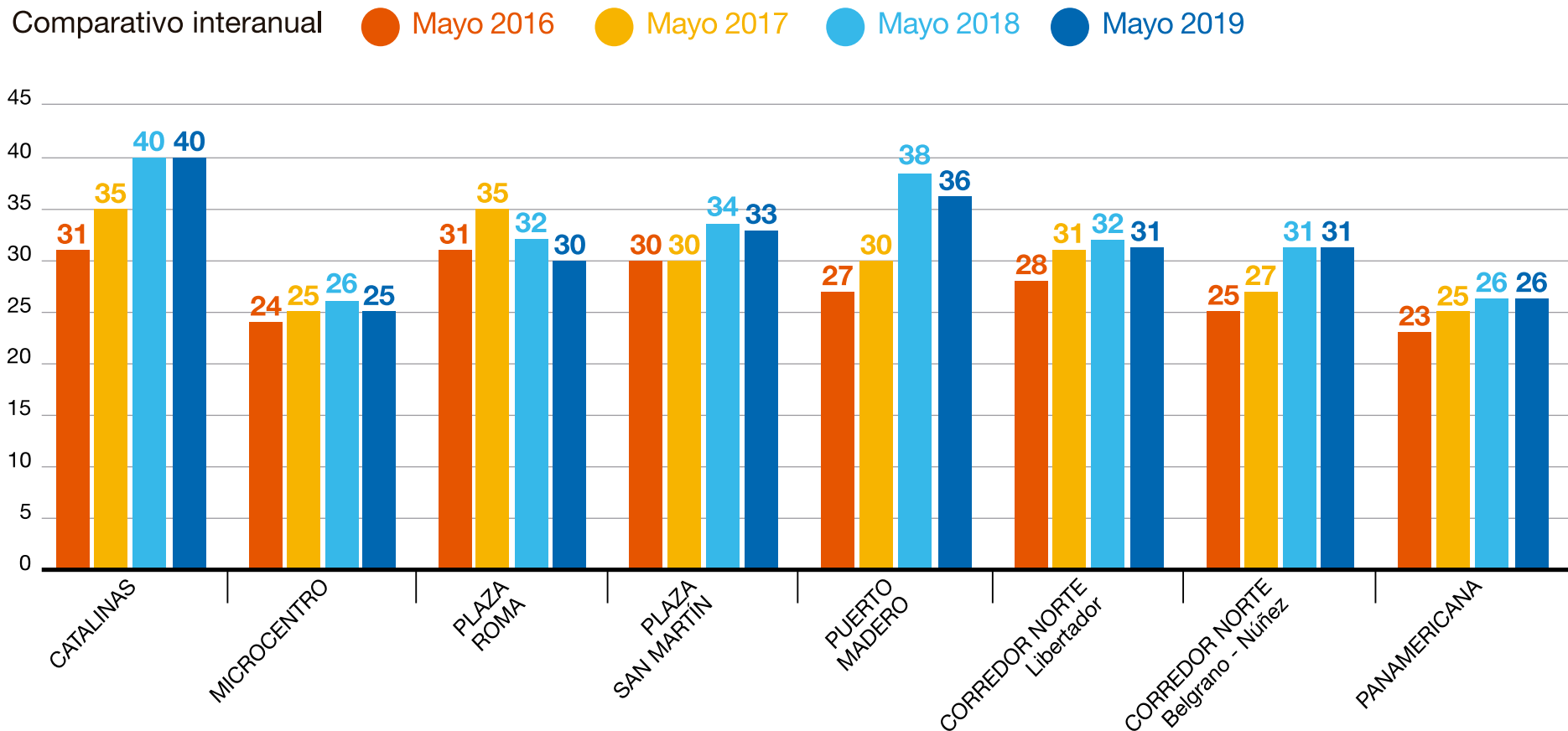
y 29 dólares.

Un escalón más abajo (de una oficina A+ a una A), el valor desciende a un promedio que va de los 19 a los 23 dólares por metro cuadrado.



Comparativo interanual alquiler oficinas A+

ZONA | VALORES MÁXIMOS DEL M2 EN U\$S

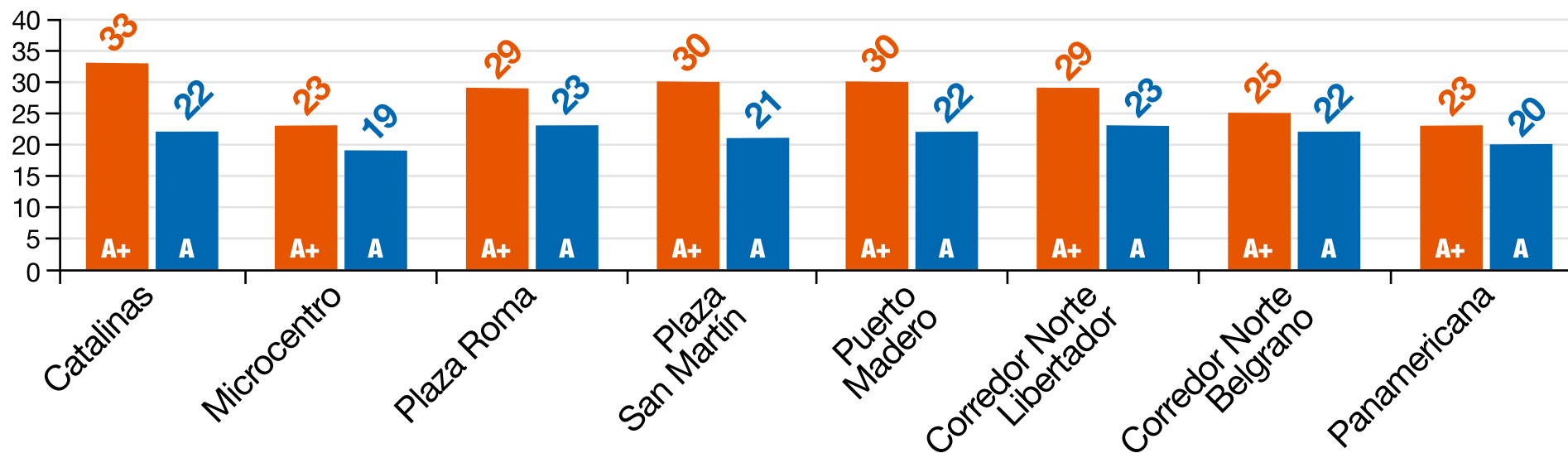


Fuente: Investigación de Adrián Mercado Gestión Inmobiliaria.

Valor promedio alquiler oficinas

ZONA | VALOR DEL M2 EN U\$S | **MAYO 2019**

Categorías **A+** vs. **A**



Fuente: Investigación de Adrián Mercado Gestión Inmobiliaria.



Una empresa íntegramente argentina 

www.grupoadrianmercado.com | (+54) 11 4343-9893 |   

Adrián Mercado S.A. - Av. A. Moreau de Justo 740 4° 19, CABA - C.U.C.I.C.B.A. N° 5604 - C.M.S.I. N° 5712