

mercado x mercado ┘

Newsletter de Adrián Mercado [Octubre 2015]



ELECCIONES 2015

Dónde estamos parados
y hacia dónde vamos
en el mercado
inmobiliario.



En vísperas de un momento clave en el país.

*Con una intensa trayectoria en el mercado de real estate, desde **Adrián Mercado** trabajamos con un único objetivo: brindar a nuestros clientes el más completo asesoramiento para invertir, a partir de un panorama detallado de la actualidad.*

Y en un momento como el actual, en vísperas de las elecciones presidenciales, es cuando más se necesita conocer “dónde estamos parados” y hacia dónde vamos.

*Con este fin llega un **nuevo Mercado x Mercado**, un repaso pormenorizado de la situación de cada uno de los sectores donde se puede hacer foco y construir proyectos. Allí abarcamos desde viviendas hasta emprendimientos, locales, oficinas, industrias y parques industriales.*

Este relevamiento llega con algunos datos alentadores del tercer trimestre del año, ya que por primera vez después de varios meses de incertidumbre aparecen señales positivas como el crecimiento de las escrituras en la Ciudad de Buenos Aires y en la provincia y la mejora en los índices de la construcción.

Los datos son indicadores de que, tanto en lo que corresponde a las actividades de compra-venta como a las obras de pozo, hay una incipiente recuperación.

Otro dato a tener en cuenta es que en todos los sectores se observa un pequeño aumento en los precios del m², muestra de que la demanda está más activa.

Así, si bien la cautela prevalece en este momento clave para el país, hay coincidencia que ahora solo queda pensar en la recuperación. En Adrián Mercado estamos convencidos de que hacia allá vamos, y que la experiencia para tomar las mejores decisiones será clave para volver a ganar terreno en el real estate.



A stylized, handwritten signature in black ink that reads "Adrián Mercado".

Adrián Mercado
Presidente del Grupo Adrián Mercado



Industrias: los sectores que promoverán el crecimiento

Después de meses de crecimiento moderado, la búsqueda que va desde naves y centros logísticos premium hasta simples galpones toma un nuevo rumbo. Crecen las expectativas por una mayor demanda y el interés de los inversores por el bajo costo de mantenimiento.



La demanda de grandes espacios para la instalación y desarrollo de corporaciones es un hecho que está ligado directamente al contexto económico y político. Si bien los parques industriales también tienen mucho que ver con la situación del país, se nota mucho más desde los pequeños galpones aislados en una ciudad hasta en las grandes naves y algunos centros logísticos premium el impacto de la realidad.

Así, después de un 2014 muy duro para el sector, con retracción de los precios y mucha incertidumbre en la demanda, en los primeros 9 meses de 2015 aparecieron algunas señales de estabilización, con valores que apenas tuvieron movimientos ascendentes, pero que salieron del amesetamiento.

Para entender cómo se encuentra hoy el escenario, Adrián

Mercado realizó un repaso de la situación actual de la oferta y ahondó en los detalles de diferentes sectores que prometen formar parte de la demanda más activa durante los próximos meses para desarrollar sus negocios.

La superficie destinada a este segmento, ya sea en la Ciudad de Buenos Aires como en el Gran Buenos Aires, no ha tenido grandes cambios en los últimos meses. Es decir, no hubo grandes incorporaciones. En cuanto a los precios, a partir de 2015 se estabilizaron en un valor por metro cuadrado que va entre los u\$s6.8 y los u\$s8.3, según se trate de naves industriales, siempre con una muy buena ubicación, o de centros logísticos premium. Cuando se habla de galpones barriales los precios bajan, pero así también las superficies y condiciones de las propiedades.



En general, la oferta buscó tranquilidad en los inquilinos que tenían o bien en conseguir una nueva demanda que le garantice continuidad.

Hoy, de acuerdo al Estimador Mensual Industrial de agosto, hubo una recuperación de 1%, lo cual trae algo de luz a la industria. Pero otro dato importante es que la mejora tiene que ver con las ventas internas más que con la exportación, lo cual permite pensar en una necesidad de cubrir las demandas del propio país.

Para entender donde se pueden encontrar las oportunidades, es clave tener en cuenta que sectores están más activos, siendo los sectores de alimentos, software, automotriz, laboratorios y biotecnología los que mejor posicionados están de cara al futuro. Asimismo, petróleo, minería e infraestructura son áreas con enorme potencial, pero que requerirán de importantes inversiones para impulsar su crecimiento.

Esto quiere decir que se puede encontrar entre esos negocios una demanda con capacidad de expansión y crecimiento. Los puntos más importantes a tener en cuenta son los siguientes:

- En el caso de los alimentos, Argentina dependerá, en mayor o menor medida, de las oportunidades para desarrollar nuevos productos y aprovechar las ventajas comparativas. Esto alienta a nuevas inversiones o expansión de las actuales.
- En automotriz, pesa a la coyuntura crítica de la región, recuperará sus niveles de producción en el próximo quinquenio. El sector arrastra además el desarrollo de autopartistas, entre otros sectores secundarios.
- El sector de laboratorios y biotecnología seguirá impulsando el crecimiento que arrastra durante la última década y enfrentará el desafío de potenciar una actividad de creciente impacto económico.
- Por último en software, la industria posee grandes expectativas de crecimiento en el sector.

Por otro lado, para que todo esto se concrete, es fundamental que acompañen las inversiones en infraestructura, con proyectos en sistemas viales, ferrocarriles y puertos. Se requiere de inversiones de u\$s2.500 millones promedio en los próximos años para acondicionar todas las vías que existen para el desplazamiento del transporte en el país.

Cambios en el interior

A la situación general de la industria y la evolución en la Ciudad de Buenos Aires y alrededores, se suman una serie de cambios que se están dando en el interior del país en los últimos tiempos, que tienen que ver con el desarrollo de grandes galpones pensados para diferentes actividades. En el corredor Norte, hacia Rosario, hay firmas nuevas que están creciendo, pero todavía no se animan al galpón propio, entonces prueban primero con uno alquilado y si el negocio les funciona más adelante van por el espacio propio.

Una opción que tienen es, para quien sea micro o pequeña empresa tener su propio galpón sin pasar por el alquiler a través del programa Mi Galpón de la Nación, que presta hasta \$7 M con un plazo máximo de 15 años. La tasa es de 12,5% anual los primeros tres años en el caso de micro y pequeñas empresas (14% en el caso de las medianas). A partir del cuarto asciende a 15,5% para las primeras y 17% en las segundas.

En cuanto a la oferta que decide cubrir esas necesidades, tiene en cuenta que la inversión en galpones tiene muy bajo costo de mantenimiento, con una alta demanda, la relativa baja oferta y la diversidad de opciones de construcción: es posible hacer algo más costoso de grandes dimensiones y altura, pisos especialmente acondicionados, oficinas, estacionamientos, o algo más sencillo. Con este escenario, desde Adrián Mercado, anticipamos que el sector será un nicho para explotar y poner el foco en los próximos años.





Parques industriales

La cantidad de instalaciones se triplicó en poco más de una década, brindando un contexto ideal para el crecimiento de una empresa. Aquí un detalle pormenorizado de los precios y lugares para elegir en todo el país.



¿Por qué elegir un parque industrial para el desarrollo de una empresa? Muchas veces la decisión no es fácil para una compañía, ya sea una Pyme o una gran empresa, porque más allá de los costos que conlleva trasladarse a este lugar, hay un gran desconocimiento de todo lo que se gana con ser parte de estas grandes instalaciones.

En la Argentina el crecimiento de los parques industriales ha sido notable en la última década ya que se triplicó la cantidad. No solo eso, sino que se fueron descentralizando y sumando propuestas privadas y mixtas a las estatales, que son la gran mayoría.

En este terreno **Adrián Mercado** cuenta con una larga trayectoria. Especialista en la búsqueda de propiedades para grandes clientes, ha seguido a lo largo de los últimos 10 años el crecimiento de diversas propuestas que se fueron generando en el país y de los clientes que se fueron radicando en estos establecimientos.

Es por eso que antes de cerrar 2015, realizó un relevamiento de la actualidad del mercado y pronosticó qué puede pasar en el mediano plazo, teniendo en cuenta que la Argentina se encuentra en pleno proceso electoral y muchas decisiones están pendientes de la elecciones de los votantes.

Situación actual

El mercado de parques industriales cuenta actualmente con un total de 373 establecimientos donde se alojan 7700 empresas y se generan más de 240.000 puestos de trabajo.

En cuanto a las categorías, el 50 por ciento son Parques Industriales del sector público, un 19% privados y un 31% son mixtos.

Si bien la mayor cantidad se encuentran en el Área Metropolitana de Buenos Aires, otras provincias como Santa Fe, Córdoba, San Juan y Mendoza también cuentan con importantes centros productivos. Y a estos se suman interesantes propuestas en el resto de las provincias.

Sucede que, en un momento donde las economías regio-

nales no atraviesan la mejor situación, afectadas por las trabas a las importaciones y el cepo al dólar, este tipo de obras brindan cierta seguridad jurídica y abaratamiento de costos como para hacer más rentables algunas.

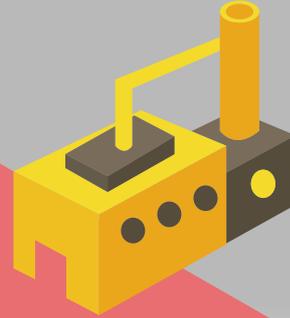
En cuanto a los precios, se han mantenido estable en los últimos meses. Los valores que se encuentran promedian entre los u\$s40 a u\$s50 el metro cuadrado de un lote o terreno con una superficie de 5 a 10.000 metros cuadrados. En ese espacio se puede construir una nave de tamaño lo suficientemente amplio como para una empresa. Por otro lado, una de las tendencias en estos lugares es alquiler, donde el valor por metro cuadrado para una nave es de u\$s6,8.





Categorización de depósitos.

A+



Superficie no menor a 4.000 m².
Antigüedad no mayor a 5 años.
Excelente construcción de última generación, puede ser en mampostería o metálica.
Techos metálicos con aislamiento térmico, o de losa, altura de 8 a 10 mts.
Pisos de hormigón armado ferrocementados con nivelación láser.
Portones de ingreso/egreso batibles para vehículos de alto porte.
Docks leveller.
Puerta seccional abrigo aislante.
Playa de maniobras.
Sector administrativo con aire acondicionado.
Vestuarios, sanitarios y baños para el personal de planta.
Comedor.
Accesos cercanos importantes.
Condiciones de seguridad.
Fuerza motriz.
Sistema de prevención de incendios, con tanque de reserva (hidrantes o sprinklers).
Gas industrial.
Iluminación interior artificial y luz natural cenital.
Cercos perimetrales olímpicos con iluminación nocturna.
Paredes laterales mixtas (mampostería y chapa).
Agua.
Cloacas.
Desagüe industrial.
Aptitud industrial (Categoría 1, 2 y 3).
Medios de transporte.

A



Superficie no menor de 2.000 m².
Buena construcción, puede ser metálica o mampostería.
Techos con cubiertas metálicas con aislamiento térmico o losa (depende del destino final) de 8 a 10 mts.
Portones de ingreso/egreso para vehículos de alto porte.
Pisos de hormigón armado en perfecto estado.
Playa de maniobras.
Fuerza motriz.
Iluminación interior artificial y luz natural.
Gas natural.
Sistema de prevención de incendios con cisterna.
Sector administrativo con aire acondicionado.
Sanitarios, baños y vestuarios para personal de planta.
Accesos importantes cercanos.
Condiciones de seguridad.
Cercos perimetrales olímpicos.
Paredes en mampostería, metálicas o mixtas.
Agua.
Cloacas.
Medios de transporte.

B



Superficie no menor a 1.000 m².
Construcción standard (mampostería / chapas).
Techos con cubiertas de losa, metálicas y traslúcidas.
Portones de ingreso.
Pisos de hormigón standard.
Fuerza motriz.
Gas natural.
Sector de administración.
Baños, sanitarios, vestuarios personal de planta.
Sistema contra incendio con hidrantes.

Las ventajas

Son varios los factores que generan beneficios por ser parte de un parque industrial. En primer lugar, se obtiene toda una infraestructura que sería mucho más costoso realizarla por cuenta propia. Así desde el alumbrado hasta los caminos para circulación de camiones, espacios para carga y descarga y accesos son lo suficientemente espaciosos como para lograr un proceso más ágil.

Muchas veces, en un galpón particular, no se cuenta con todo el circuito que se necesita garantizado, tanto en espacio como en servicios, y cada acondicionamiento conlleva un elevado gasto para un solo propietario.

Por otro lado, el valor de los parques industriales se destaca porque se genera un espacio pensado para el trabajo y la producción. Es decir, la empresa puede crecer y aprovechar toda esa infraestructura que brinda por sí misma el parque.

Por último, cuando se trata de lugares estatales, se garantiza un mejor ordenamiento territorial, donde bajan las posibilidades de conflictos con los vecinos ya que todos ocupan el lugar para el mismo fin, que es trabajar.

De esta manera, se logra un consenso en la toma de decisiones teniendo en cuenta que no hay otros intereses que los que dieron vida al parque, organizar el trabajo y lograr el desarrollo de una compañía.

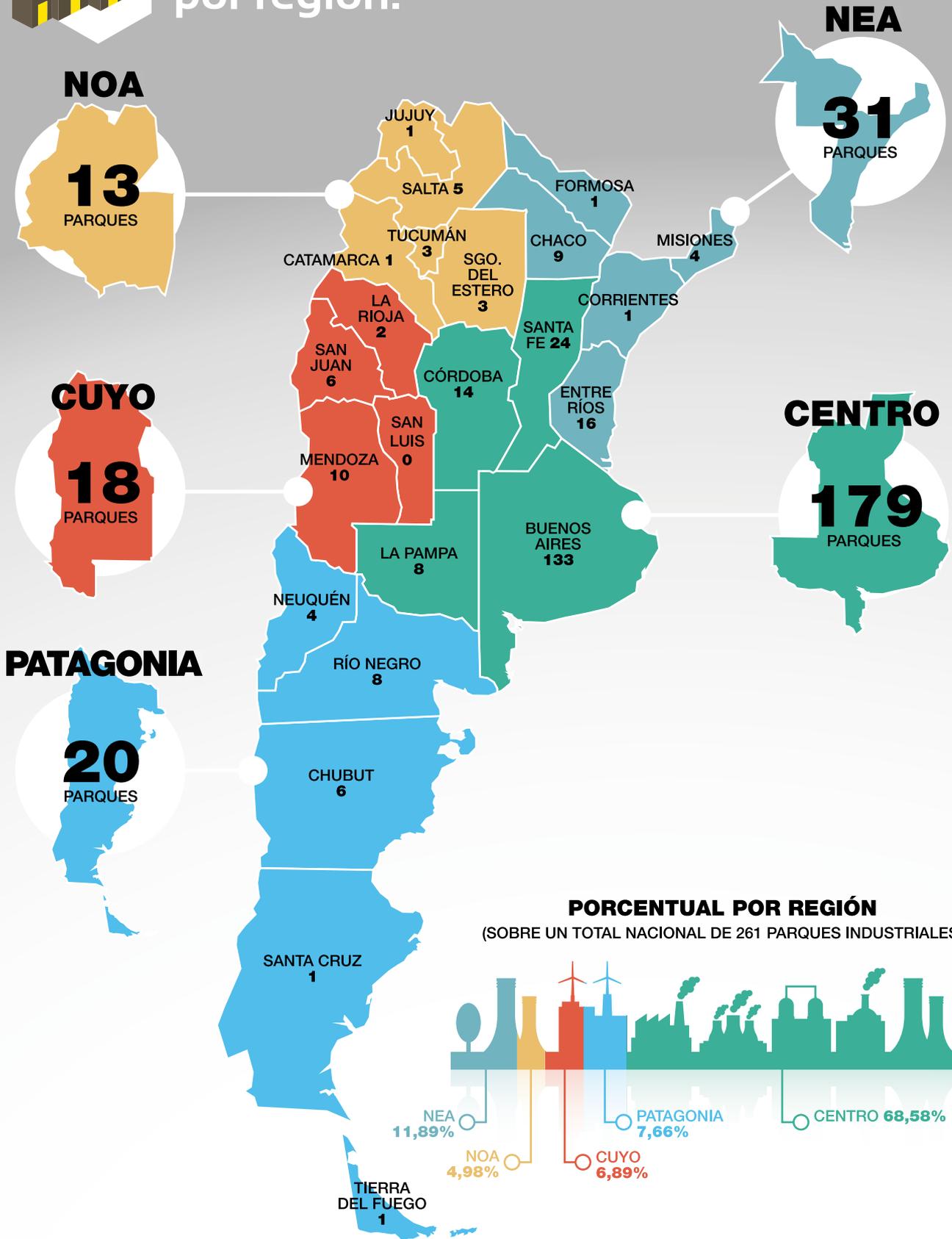
Perspectivas

Las expectativas para este sector son altamente positivas. Si en un década se triplicó la cantidad, lo cual es un dato importante, para los próximos cinco años se espera, en promedio, que se sumen otras 200 instalaciones en todo el país.





Parques Industriales por región.



Fuente: Adrián Mercado y Registro oficial del Ministerio de Industria



Oficinas: viento a favor para la compra-venta y el alquiler

Se convirtieron en una buena opción de inversión y muchas empresas piensan en tener su espacio propio. Además, la demanda empuja el valor del m². Perspectivas para 2016



Si un mercado está saliendo con resultados favorables del cambiante 2015, ese es el de oficinas. Las reglas de juego que desde hace un tiempo se modificaron para las empresas, que no pueden girar dividendos al exterior, y los desarrolladores que siguen apostando a los proyectos de alta gama, formaron un cóctel de oportunidades para la oferta y la demanda.

De acuerdo a las superficies que se encuentran en obra, se sumarán al mercado corporativo un total de 222.100 m² de oficinas.

En cuanto a los precios, el valor de m² de alquiler tuvo una suba interanual superior al 4,3%, llegando a ubicarse, en promedio, en los u\$s25 por m². Este valor es muy competitivo si se compara con los precios de la región, por lo cual

deja un margen para nuevos ajustes, algo beneficioso para el inversor.

También la incorporación de nuevos proyectos premium permite que los promedios de precios se eleven. Es el caso de nuevas oficinas premium en Catalinas y Puerto Madero, con precios que se ubicarán en los u\$s36 por m².

En cuanto a los edificios clase B, el promedio del m² por alquiler es de u\$s19.



Esta tendencia de revalorización comenzó en el segundo semestre del año y trajo algo de alivio a un segmento que, en 2014, vivió momentos de retracción e incertidumbre, lo cual tiró los precios hacia abajo.

De acuerdo al relevamiento actual de Adrián Mercado, esa situación estaría alejándose cada vez más del mercado para dar paso a una recuperación alentadora.

Otros cambios

Junto con la revalorización de los valores de estas propiedades de características corporativas, en los últimos años continúa fortaleciéndose otra tendencia que es la descentralización de las grandes instalaciones hacia zonas más alejadas del microcentro.

La migración que comenzó en los 90, se detuvo con la crisis de 2001 y se reactivó en 2009, es cada vez más fuerte y cuenta con el aval de las grandes compañías que están

dispuestas a trasladarse hacia las afueras de la Ciudad.

En la zona Norte del gran Buenos Aires surgen constantemente nuevos proyectos de categoría y ya se piensa el lugar como un posible polo de edificios corporativos en torno a la Panamericana, donde la agrupación de diferentes proyectos faciliten el desplazamiento de quienes tengan que viajar diariamente para trabajar en esos espacios. La evolución de los proyectos ha sido tal que ya cuenta, en el segmento de edificios de Clase A, con una superficie desarrollada de 183.398 m², mientras que los de Clase B representan 131.417 m².

Un dato importante es que el 38% de esta nueva superficie ingresará bajo el marco de las normas de sustentabilidad LEED.

Perspectivas

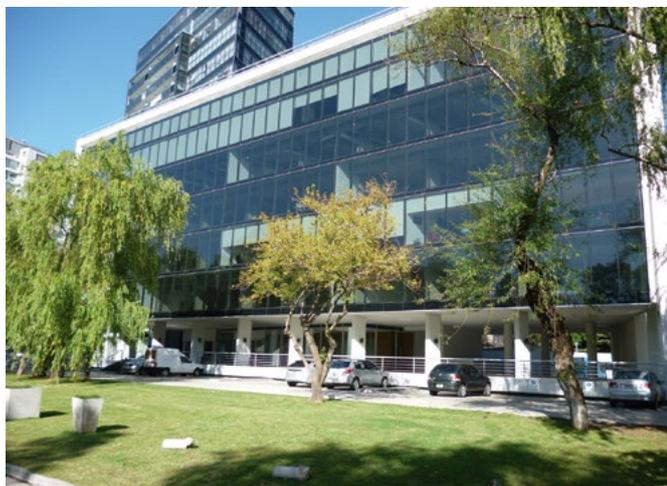
Se espera que el sector se siga recuperando en los próximos meses, más allá del cambio que se viva en el país después de las elecciones. Esta tendencia tiene que ver, con un lado, con la caída que ya vivió el sector, lo cual hace pensar que tocó su piso.

Por otro lado, con la posición que ocupa la Argentina en el mercado de oficinas en comparación con otros países de la región.

De acuerdo a los últimos relevamientos, Buenos Aires representa el 6,2% del inventario de América latina, ubicándose en sexta posición con 1,1 millón de m² en oficinas AAA. En comparación con el resto de los países de la región, la capital argentina presenta el espacio de mercado de oficinas más reducido en relación a la proporción de metros cuadrados totales por habitante. Esto presenta oportunidades de crecimiento en el mediano plazo, siendo que tendría que crecer 49% más para alcanzar al promedio ponderado del total de América latina.

Esta realidad ya está siendo analizada por marcas internacionales. Por ejemplo uno de los anuncios recientes de gran importancia es que JP Morgan eligió esta capital para instalar sus oficinas de back office.

Con estos antecedentes, el mercado porteño hoy ofrece oportunidades de crecimiento mucho más interesantes que el resto de las principales ciudades de la región, y pronostican para 2016 un incremento tanto en la oferta de

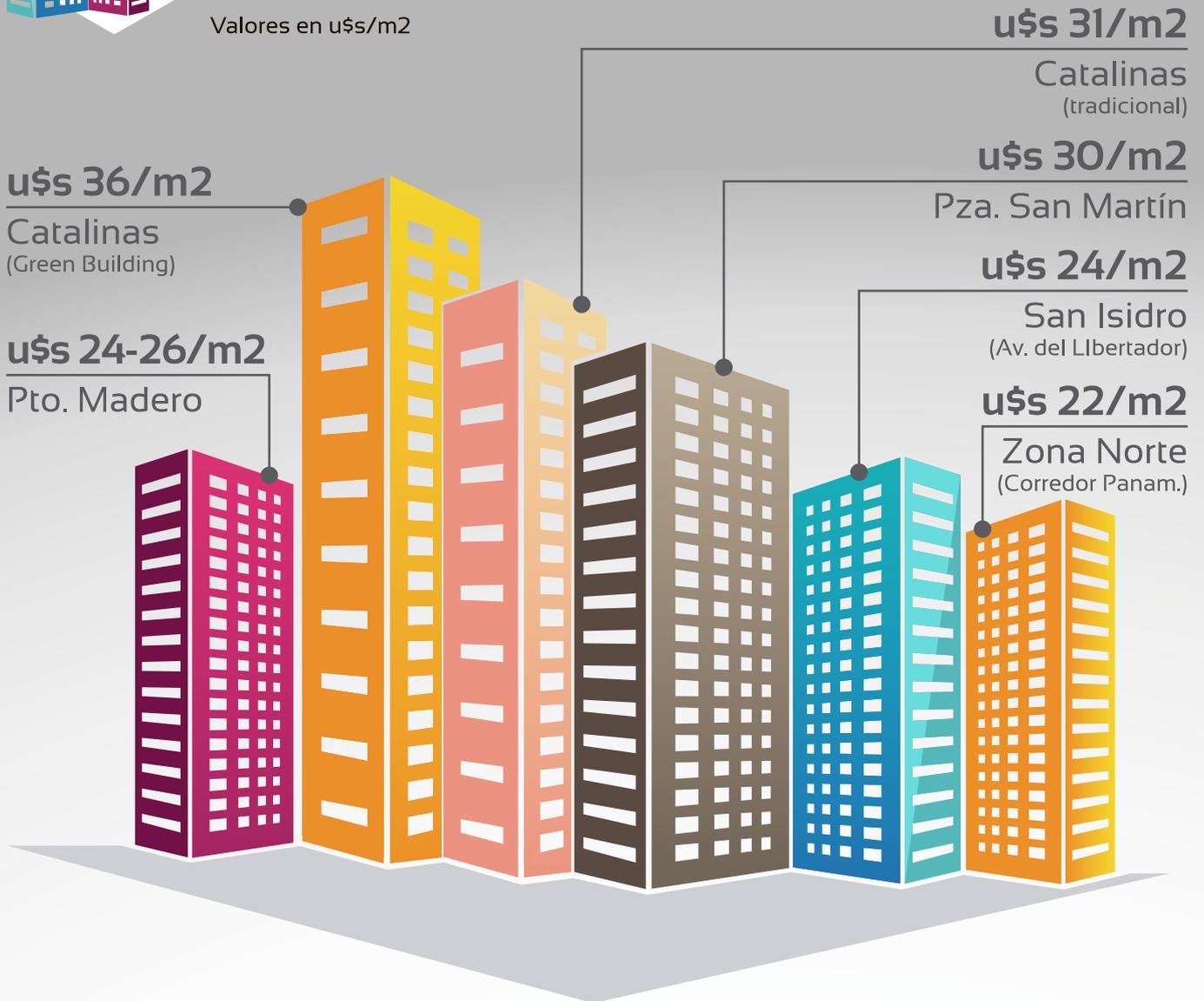


edificios de oficina como en los valores de los alquileres. En cuanto a los precios, si bien se espera que siga la recuperación, hay que tener en cuenta que el 99% de los contratos de oficinas se realizan vinculados al dólar y las renovaciones de alquiler se hacen, por lo menos, con un incremento de 10% del valor del contrato que tienen hoy. Por otro lado, hay muchos desarrolladores que están comprando tierras porque el cálculo que hacen es que aquel que tenga los terrenos y los planes aprobados es el que mejor preparado va a estar para cuando se reactive con más fuerza el mercado y los valores de alquiler de oficinas terminen de consolidarse.



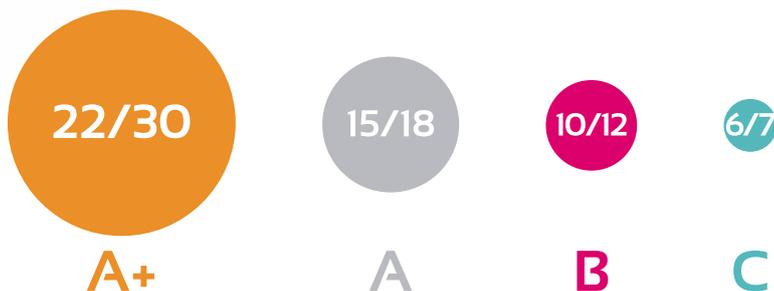
Alquiler de oficinas A+ por zonas.

Valores en u\$s/m²



Alquiler de oficinas por categoría.

Valores en u\$s/m²



COMPARACIÓN
El tamaño de los círculos representa el valor promedio.
Cifras en u\$s/m²

Investigación
Adrián Mercado
Gestión Inmobiliaria

El destacado



Dentro de las oportunidades en el mercado, **Adrián Mercado** destaca un edificio de oficinas de categoría AAA que tienen en alquiler de manera exclusiva en el **Parque Industrial Newton**, ubicado en Gral. Roca 4785, Villa Ballester, General San Martín.

El mismo está emplazado sobre un terreno de 104.615 m². Se trata de un edificio corporativo desarrollado en PB y dos pisos totalizando 4.300 m², pudiéndose ofrecer en módulos de 700/1.000 m² y cuenta con 200 cocheras cubiertas.

El inmueble es ideal para empresas gubernamentales o para aquellas que estén vinculadas a las que se encuentran dentro del parque como por ejemplo: Atos, Biotechno Pharma, Ducasse, FV, Hunter Douglas, Sodexo, Schneider o empresas de logística que también se encuentren dentro del parque.

Con una fachada tipo curtain wall, la circulación vertical está resuelta por una gran escalera central con estructura metálica con pisos de granito y barandas de acero inoxidable que comunica el importante hall de recepción con las superiores y un ascensor hidráulico.



Locales comerciales

La búsqueda de propiedades para dar vida a un nuevo proyecto o renovar uno vigente sigue activa y las elecciones presidenciales marcan el ritmo de las decisiones. Los precios acompañan con incrementos moderados pero firmes. Tips para elegir las mejores propiedades.



Arranca el último trimestre del año con una decisión clave que marcará el futuro de los argentinos: **las elecciones presidenciales**. Y muchos inversores esperan conocer el nombre del futuro mandatario para tomar decisiones, a fin de evaluar la política económica que seguirá el país. Sin embargo, los comicios también han sido un empuje para aquellos que tienen definido un negocio y quieren cerrarlo antes de que, tras el 26 de octubre, las medidas cambien la realidad de su negocio. Este contexto llevó a que los últimos meses encuentren al sector de locales comerciales estable, tanto en la demanda como en los precios. Sucede, también, que la oferta de propiedades en buen estado y con buena ubicación no sobra en la Ciudad de Buenos Aires, y esto hace que siempre haya interesados si alguien se da de baja.

Por otro lado, la alternativa 12 cuotas para el pago de diferentes bienes se convirtió en un buen aliado del consumo, y los locales a la calle supieron aprovechar de la estrategia. Mientras que hasta 2013 las grandes tarjetas negociaron sus descuentos especialmente con los shoppings, ahora los comercios de barrios, o aquellos ubicados en las principales avenidas, también gozan de beneficios y pueden captar más clientes. Esto se hace que el pulso del sector no de grandes sobresaltos, y que los pronósticos para cerrar el año se mantengan con el mismo ritmo.

El mercado hoy

Adrián Mercado es una compañía con plena atención a la evolución del mercado, y para ello cuenta con amplia cartera de productos para ofrecer y con el expertise adecuado para lograr los mejores contratos entre propietarios e inquilinos, asegurando cumplir con la gestión de cada uno de los ítems que se deben tener en cuenta antes de tomar la decisión de invertir en un comercio.

Así también, cuenta con un minucioso conocimiento de cada zona, sus locales, precios y oportunidades, para asesorar a los clientes.

De acuerdo a un relevamiento realizado por la compañía, se observa que tanto los valores de las zonas con más afluencia de público como las secundarias se mantienen estables en la segunda mitad del año.

Esto se da porque quienes buscan un local no convalidan precios más elevados que los actuales.

De acuerdo al relevamiento en las principales arterias de la Ciudad de Buenos Aires, los precios en el tercer trimestre del año y, lo que podría pasar en lo que resta de 2015, son los siguientes:

Zonas	m2 en dólares
Florida	77
Santa Fe y Callao	75
Cabildo y Juramento	70
Santa Fe y Cnel. Díaz	65
Santa Fe y Pueyrredón	60
Rivadavia y Acoyte	62
Rivadavia y Boyacá	40
Puerto Madero	33
Palermo Soho	35
San Telmo	30

De acuerdo a la ubicación las unidades han tenido un movimiento diferente. En los principales corredores comerciales hay una absorción positiva, o sea, se han ocupado más locales de los que se han liberado.

Por otro lado, mientras muchos inversores especulan con el futuro, otros se apuran en definir contratos para evitar cambios. Eso pasa con grandes cadenas y retailers, quienes buscan buenas ubicaciones con el fin de garantizarse mayor rotación del público.

Además, un cambio de tendencia claro se da en cuanto a la renegociación de los contratos y los ajustes acordados a futuro, donde surgen las principales diferencias entre propietarios e inquilinos y muchas veces es motivo de finalizar un contrato. Como contracara, el alivio es que la búsqueda de locales en buenas ubicaciones es constante y rápidamente hay rotación.



Características por zona



Peatonal Florida

Además de revelar los precios de los locales, en esta oportunidad ahondamos en los detalles de las zonas más demandadas y aquellos barrios que se han consolidado con el tiempo. El objetivo es profundizar el perfil de cada espacio para entender qué tipo de negocio se explotaría mejor en el lugar.

Peatonal Florida

Es “la zona” preferida por quienes desean invertir en un comercio y necesitan una alta afluencia de público y gran rotación. Desde hace algunos años la peatonal porteña es visitada por muchos turistas, especialmente extranjeros. Allí se instalaron negocios muy tradicionales, los cuales buscan captar a ese cliente ávido de llevarse recuerdos y objetos destacados, como pueden ser los negocios de indumentaria de cuero, haciendo alusión a la calidad de estos productos made in argentina. Es la zona mejor cotizada de la Ciudad y que garantiza rotación de clientes los 365 días del año.

Av. Santa Fe y Av. Pueyrredón

Es una de las esquinas más buscadas para los negocios de polirubro, los cuales pueden ser desde desde ropa hasta marroquinería y lencerías, hasta algunos de accesorios o perfumerías, entre otros. Tanto por Avenida Santa Fe en ambas direcciones, como por Pueyrredón hasta Córdoba,



Av. Rivadavia y Av. Carabobo

se encuentran locales de un costo muy accesible. La estética en la mayoría de los casos es más bien tradicional y no hay locales muy modernizados.

Av. Santa Fe y Av. Callao

También es una de las zonas más tradicionales de la Ciudad de Buenos Aires, siempre con alta demanda. La diferencia con la esquina de Pueyrredón es que hay grandes locales, más imponentes y actualizados, con mejor imagen. Por eso en la zona han desembarcado muchas primeras marcas de indumentaria, entre otras.

Av. Rivadavia y Av. Carabobo

La tradicional esquina porteña siempre conserva su atractivo. Con negocios de diferentes categorías, tiene la ventaja de ser uno de los puntos neurálgicos de la ciudad con buenas redes de transporte público y con su principal atractivo que son los precios, los más baratos, con un promedio de u\$s 40 por m². La vacancia es de 0%.

Características por zona

Av. Cabildo y Av. Juramento

Belgrano, un barrio que combina tradición con modernidad, conserva al mismo tiempo el atractivo de las primeras y segundas marcas. Su público fiel recorre la avenida varias veces al mes, en busca de la renovación de las vidrieras. Y nunca se cansa de transitar una de las avenidas que poco duerme. Con un precio de u\$s70 por m2, no es de los más baratos, pero su facilidad de acceso, los medios de transporte y la renovación constante de la oferta son suficientes para estar firme en ese lugar. La vacancia es de 0%.

Puerto Madero

Esta zona tiene una característica especial cuando se trata de instalar un negocio: tiene baja afluencia de público. Especialmente en la zona de Juana Manso, detrás del dique, es muy reducida la cantidad de gente que vive y apenas se encuentran algunas empresas. Es por eso que la gastronomía o algunos maxi kioscos han ocupado los principales locales. En cuanto a indumentaria y otros rubros del estilo no se han desplegado en la zona.

Palermo: Soho y Hollywood

En esta zona más nueva de Palermo los negocios han prosperado rápidamente. La clave para asentarse en ese lugar es “ofrecer algo diferente”. Así sea un pequeño negocio de accesorios de moda, como una gran marca de ropa, no pueden ser lo mismo que un local que está en el shopping. La exclusividad dio vida al barrio y se mantiene desde la decoración al equipamiento interior. También se destaca con la gran propuesta gastronómica, que va desde bares hasta restaurantes. Y en este sentido, cuenta con un plus que es ser un gran atractivo para recorrer los fines de semana y tener desde un desayuno hasta una cena en los alrededores de plaza Serrano.



Locales destacados

Claves para buscar el mejor local

1. Revisar los usos que son limitados por el reglamento de co-propiedad del inmueble.
2. Asignarle al local usos comerciales que sean compatibles con la propiedad y que produzcan sinergia con los actuales locales en la zona.
3. Indagar sobre las expectativas de facturación bruta que pretende alcanzar el futuro locatario con este local.
4. Tener un contrato claro y preciso confeccionado por especialistas en el rubro.



Para quien busca diferenciarse y llegar a un público más tradicionalista, la Ciudad de Buenos Aires cuenta con el Paseo de las Artes, ubicado en La Boca. Es un área cultural y comercial destinada a la creación de espacios para la divulgación de todas las disciplinas del arte, acompañado por locales gastronómicos. Se integra al barrio respetando sus características y desplazado en tres manzanas: Manzana 1 (entre Caffarena y Villafañe), Manzana 2 (entre Villafañe y A. del Valle), Manzana 3 (entre A. del Valle y Pinzón)

El Paseo contará con un área comprendida en el 25% de sus espacios construidos para la difusión de las actividades promovidas en el Distrito de las Artes. Luego, la oferta de locales en alquiler se completa por espacios que van desde los 155m² hasta los 680m², dependiendo ubicación en el predio. La administración del Paseo incluye todos los servicios de mantenimiento de las áreas comunes como así también de los eventos que se realicen en las áreas artísticas.

El Paseo está construido de manera tal que sus espacios comerciales y artísticos son divisibles según necesidad del locatario. El costo del alquiler, que es a través de una subconcesión por 5 años, está pensado en \$ 250 por metro cuadrado. El contrato a firmar será por tres años con renovación automática por 12 meses y luego hasta completar la concesión de cinco años. Cada locatario deberá abonar las correspondientes expensas de gastos comunes, que están pensadas en \$ 40 por metro cuadrado por mes aproximadamente.

Debido a la Ley que creó el Distrito de las Artes, los locatarios que impulsen las actividades promovidas, tendrán una exención del impuesto de Ingresos Brutos de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires.



Emprendimientos: la búsqueda de terrenos anticipa la recuperación

Una tendencia clave marca el futuro de los desarrollos inmobiliarios: los inversores están buscando tierras para volver al ruedo. Todavía con cautela, todo indica que se estaría en camino para volver a crecer. Además, ¿dónde estarán las oportunidades?



Encarar un desarrollo inmobiliario es una decisión que lleva su tiempo. En general las grandes obras se extienden en promedio por 24 meses, en los cuales la economía de un país cambiante como la Argentina se puede ir modificando. Es por eso que los inversores en real estate analizan muy bien el mercado antes de poner manos a la obra, y desde el año pasado la cautela ganó en la mayoría de los casos.

La tendencia se mantuvo hasta el primer semestre pero en la segunda mitad de 2015 apareció algo de luz en el camino.

En Adrián Mercado analizamos las diferentes variables que se conjugan en el contexto actual para realizar una proyección a futuro dentro de lo que son nuevas inversiones en real estate.

Algunos números



A partir de los últimos indicadores de escrituración en la Ciudad de Buenos Aires y de la provincia, junto a los índices de construcción, aparecen algunas señales alentadoras que indican que el sector habría tocado piso, y desde ahora algunos desarrolladores estarían pensando en volver al ruedo.

En el primer caso, según los últimos datos registrados por el Colegio de Escribanos de la Ciudad de Buenos Aires, en julio las operaciones de compraventa crecieron 21,3% en comparación con el año anterior y 31,1% en comparación a igual período de 2014. En tanto, en el acumulado de los primeros siete meses del año se firmaron un 7,9% más de escrituras que en el mismo período de un año atrás.

La tendencia general alcista se corresponde también en la provincia de Buenos Aires, ya que el Colegio de Escribanos mostró que la cantidad de escrituras se incrementó el 25% respecto al mismo mes de 2014 y un 26,8% en relación a 2013.

En cuanto al Indicador Sintético de la Actividad de la Construcción (ISAC), elaborado por el Indec, durante julio se registraron récords históricos, mientras que en el acumulado de los primeros siete meses el índice exhibe una suba

del 8,5% con respecto a igual acumulado del año anterior. Y, comparado con julio de 2014 el índice presentó subas del 12,7% en términos desestacionalizados y del 13,3% en la serie con estacionalidad.

Estos índices son importantes para recuperar la esperanza en un sector que se vio paralizado tras la crisis que incluyó inflación, cepo al dólar e imposibilidad de las empresas de girar dividendos al exterior, lo que pone un freno al ingreso de nuevos capitales.

Otro dato alentador es que en el tercer trimestre del año se dio un repunte de las unidades en pozo vendidas en pesos. Esto quiere decir que aparece una demanda latente que, ante buenas propuestas y algo de previsibilidad, está dispuesta a volver a invertir en ladrillo.

Mirar hacia adelante

Todos los indicadores son tomados con cautela por parte de los inversores mayoristas que están empezando a tomar posición en tierra y en proyectos apuntando al año que viene.

En general los terrenos, cada vez más escasos, tienen la particularidad de sostener sus precios, y ahí está uno de los grandes desafíos para quienes piensen en construir, que tiene que ver con encontrar ese lugar donde la demanda esté garantizada, pero cuya incidencia en el valor final no sea un despropósito. Por otro lado, en cuanto a los proyectos con mayor expectativas de crecer, las oportunidades son múltiples en la Ciudad y el gran Buenos Aires, y también son variadas en el interior.

En viviendas, las obras de dos y tres ambientes siempre tienen una demanda activa, impulsada especialmente por las familias que no llegan a la casa propia y tienen que alquilar. Así, la posibilidad de invertir para luego destinar la propiedad para la renta siempre tiene interesados .

En el caso de los proyectos más ambiciosos, con grandes torres de lujo, el mercado tiene suficiente oferta aún sin ocupar, y por eso los desarrolladores analizan qué nueva zona o propuesta interesante pueden activar.

En el segmento corporativo, las oficinas que más se están buscando se encuentran en la zona norte del gran Buenos Aires. Mientras que en Puerto Madero hay algunas obras nuevas disponibles, garantizando la oferta de productos AAA; la tendencia a la descentralización que buscan las grandes empresas hace que la demanda sea cada vez más fuerte en el corredor de Panamericana y los alrededores. Por último, una alternativa que garantiza rentabilidad, son las cocheras. Con un costo de mantenimiento menor y con la escasez que existe en las zonas más pobladas, son la opción ideal para ganar dinero con una baja inversión.





Viviendas: el círculo que retroalimenta el mercado

El sector logra mantener los precios tanto para el alquiler, donde en cada renovación de contrato hay ajustes, como para la venta. El motivo principal es una demanda que no llega a la casa propia y una oferta que insiste con no resignar precios en caso de tener que venderla. El sector cierra el año en alza.



Llegar a la vivienda propia es el sueño de todos los argentinos, un proyecto común en muchas familias que lo llevan de generación en generación. Sin embargo, desde hace algunos años, esa posibilidad se alejó de la gran mayoría y cada vez aparecen más trabas para acceder a la vivienda. Algunas de las causas que se acentuaron en los últimos años son el cepo al dólar, la inflación y la pérdida de poder adquisitivo. Tampoco hay una oferta de créditos hipotecarios al alcance de todos los trabajadores, sino que menos del 1% de la población puede obtener un préstamo de una entidad bancaria. El resto, no califica para el mismo.

En este contexto el mercado residencial se convirtió en un sector cada vez más ligado a los alquileres, el cual tiene una demanda siempre activa que ayuda a sostener los valores.

La otra cara de la moneda es la oferta, la cual en los últimos tiempos también ha cambiado y se alimenta de los inversores o de propietarios que tenían sus inmuebles para vender, y que por los precios inalcanzables o lejanos para los interesados, no logran acordar los precios y entonces terminan alquilando las unidades hasta que pueden venderlos al valor que desean.

Así nos encontramos un último trimestre del año con precios con tendencia al alza, logrando reactivarse después de algunos meses de estabilidad.

Valores para el alquiler



Como dijimos, el mercado se mantiene siempre activo, con diferencias que están dadas por las características de los barrios y el tipo de unidad.

Una tendencia que se consolida es el buen posicionamiento que logran los barrios aledaños a los más buscados. Es decir, debido a la escasez de unidades en las zonas protagonistas para la renta, como Palermo, Belgrano, Núñez, Recoleta, empezaron a surgir zonas secundarias que también se impusieron y fueron cobrando más valor. Así hoy no hay tanta diferencia entre una unidad de Villa Crespo con una de Palermo.

En el caso de las casas el movimiento es diferente. Tanto la oferta como la demanda son más reducidas, y en consecuencia los tiempos de una negociación son más largos.

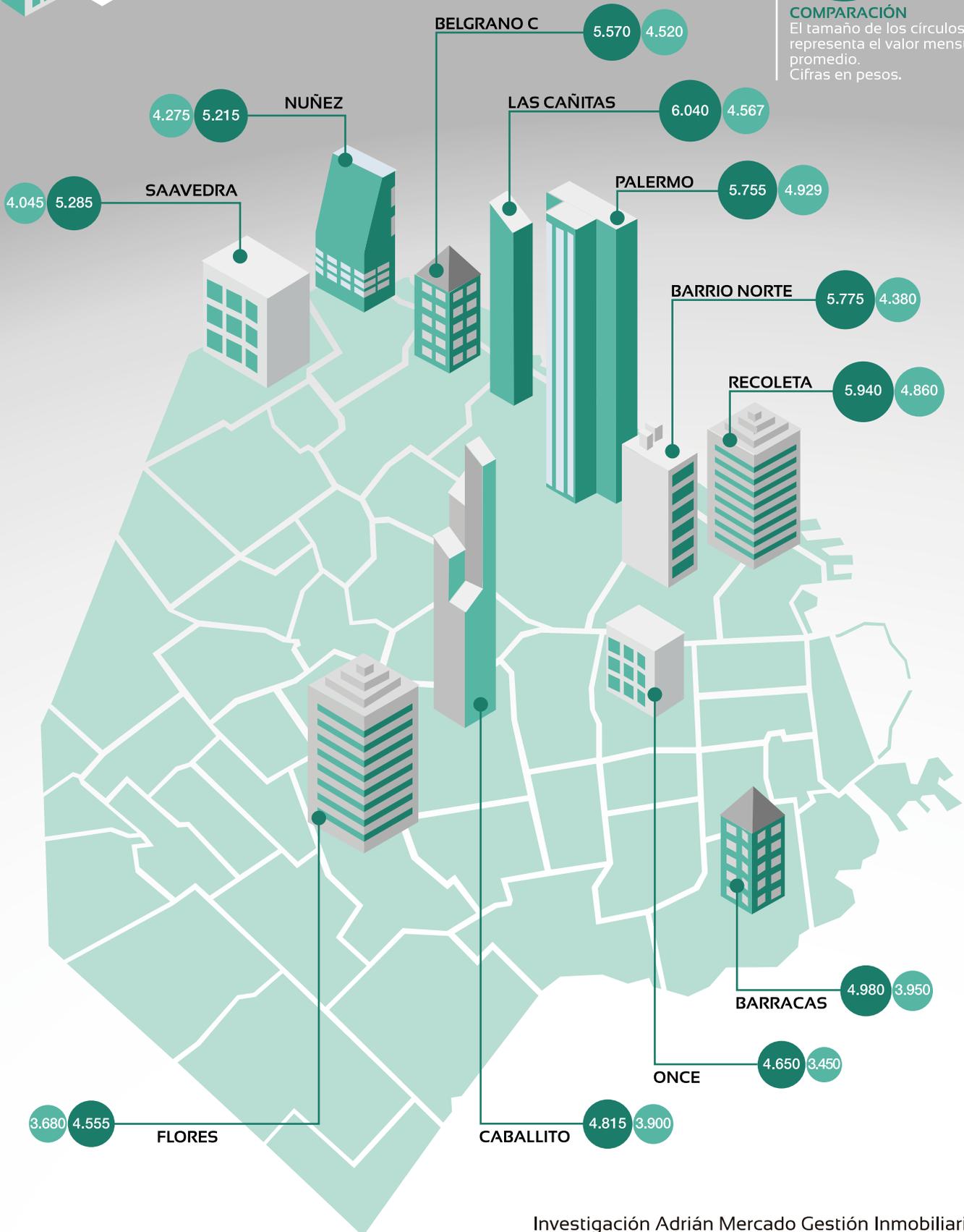




Valores de alquiler mensual en CABA.

3 amb. **2** amb.

COMPARACIÓN
El tamaño de los círculos representa el valor mensual promedio. Cifras en pesos.



Investigación Adrián Mercado Gestión Inmobiliaria

Valores por zona para la venta

Cuando se habla de precios, para la venta, después de varios meses de estabilidad se observa que en agosto la cotización promedio de los departamentos usados en la ciudad aumentó un 7,3 % con respecto al mismo mes del año anterior. En los últimos dos trimestres el incremento de valores se aceleró, con una suba de 2,7% en mayo y de 3% en este último trimestre.

Así, el valor del m2 promedio de departamentos usados estándar para la ciudad de Buenos Aires es actualmente de u\$s 1.817,30 por m2 para la venta.

Como dijimos, el mercado se mantiene siempre activo, con diferencias que están dadas por las características de los barrios y el tipo de unidad.

Una tendencia que se consolida es el buen posicionamiento que logran los barrios aledaños a los más buscados. Es decir, debido a la escasez de unidades en las zonas protagonistas para la renta, como Palermo, Belgrano, Núñez, Recoleta, empezaron a surgir zonas secundarias que también se impusieron y fueron cobrando más valor. Así hoy no hay tanta diferencia entre una unidad de Villa Crespo con una de Palermo.

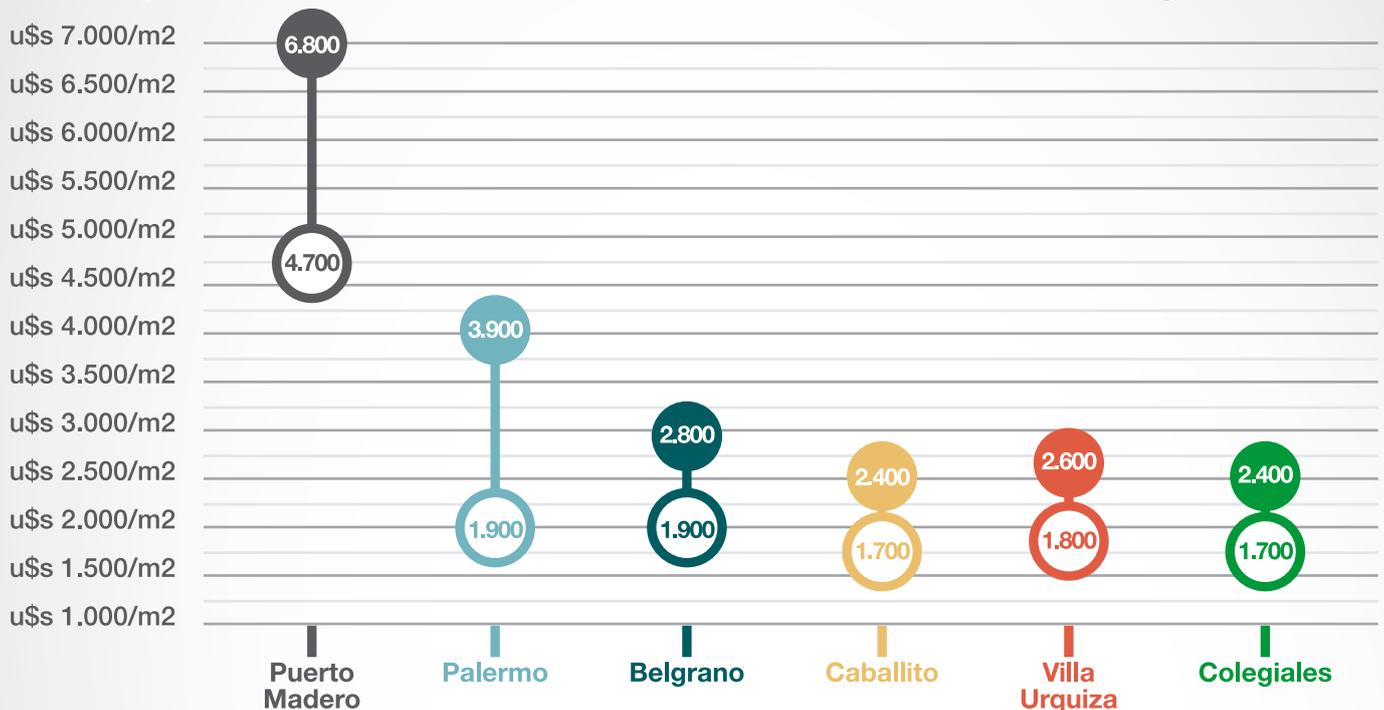
En el caso de las casas el movimiento es diferente. Tanto la oferta como la demanda son más reducidas, y en consecuencia los tiempos de una negociación son más largos.



Valor/m2 de residencias para la venta en CABA.

Rango de valores. Cifras en u\$s/m2

● Valor máximo
○ Valor mínimo



Investigación Adrián Mercado Gestión Inmobiliaria

Viviendas vs. Salario

Una de las causas de estar lejos de la casa propia es la pérdida de poder adquisitivo. Se observa que, en la actualidad, todos los sectores registrados en la economía perdieron capacidad de compra y necesitan ahorrar más tiempo para llegar a la vivienda.

De acuerdo a los últimos datos registrados sobre salarios, se necesitan en promedio los sueldos de casi 7 años para comprar una propiedad, con una brecha muy amplia entre quienes están más cerca de una casa, que requieren del ahorro de 2 años, hasta los que necesitan de más tiempo, que les puede llevar más de una década.

También hay una gran diferencia por zona. Por ejemplo en el sur del país el promedio es de dos años, mientras que en el Gran Buenos Aires se encuentra el tiempo más extenso que es de casi 7 años de ahorro.

Otro dato importante: según el promedio de salario registrado, menos del 1 % del total de empleados registrados del sector privado se encuentra, en condiciones de acceder a un crédito a 20 años del Banco Nación para la financiación del 75 % del valor de compra de una vivienda de un valor del orden de los 1.120.000 pesos, equivalentes a 70.000 dólares en el mercado marginal.

En este contexto, los alquileres logran sostener y hasta incrementar sus valores en cada renegociación de un contrato. Además sucede que, en los casos que no se acepta un incremento, rápidamente la propiedad se vuelve a alquilar a un precio mayor, por lo cual los dueños no resignan acordar sumas por debajo de sus intereses.

De esta manera la demanda sigue activa y lo único que frena las subas más elevadas es que la oferta se renueva continuamente por la salida de muchos productos de la venta y su destino al alquiler.

Los grandes problemas. Ingresos de los inquilinos. Depósitos.

Demostrar capacidad de pago y referencias comerciales correctas. El propietario a veces depende de esa renta por eso este es un punto muy importante al momento de analizar una propuesta.

Sobre el tema de la inflación, el bróker sostiene que “está implícita en las actualizaciones de precios. El inquilino sabe que para avanzar con un alquiler negociará un escalonamiento del precio del alquiler. Creo que la mayor dificultad está en las expensas. Es un costo fijo que asume el inquilino y que no sabe cuánto pagará mensualmente. Las expensas pueden empezar siendo un 25% del valor del alquiler. Pero pueden terminar siendo un 40%”.





Nueva división Subastas de Inmuebles

Los remates de inmuebles se vienen incrementando en los últimos tiempos y son una oportunidad para muchas empresas. Aquí, un repaso por los puntos claves para tomar una decisión y la importancia de un buen asesoramiento.

El 2015 se presenta como un año de mayor previsibilidad para el mercado inmobiliario. Después de un tiempo de cambios, hay confianza en que se encontrará un camino con más certezas y definiciones para elegir cómo y dónde operar y hacer negocios.

En este contexto, se observa como el número de subastas de inmuebles ha tenido un gran crecimiento. Desde grandes instalaciones hasta propiedades más chicas, la oferta se fue ampliando por diferentes rubros, mientras que el asesoramiento y la confianza en los brokers se fueron convirtiendo en herramientas esenciales del negocio.

Para atender esas necesidades, **Adrián Mercado presenta una nueva División de Subastas de Inmuebles Privados.**

La misma está dirigida a empresas o propietarios que quieran vender un activo en forma rápida y segura.

La propuesta contempla, por un lado, aquellas subastas de quienes tengan terrenos, fracciones o depósitos, y, por el otro, los inmuebles de desarrolladores que hayan construido un edificio o varios y que quieran vender rápido para hacerse nuevamente de un capital.

Esta nueva División también apunta a dueños de campos, un segmento que en los últimos tiempos ha confiado en Mercado para tomar decisiones.

La idea es que las empresas o propietarios vendan sus excedentes en una subasta privada con base. Esta dinámica tiene varios puntos a favor.

Uno de ellos es que la metodología fuerza a los potenciales compradores para que realicen la operación con día, hora y lugar prefijado de antemano.

Otro punto a favor: el poder de convocatoria de **Adrián Mercado**, ya que publicita todas sus subastas en diferentes medios, lo cual asegura en gran parte el éxito de la operación.

Hay otros aspectos a tener en cuenta: en las subastas de inmuebles se pueden presentar compradores tanto a nivel nacional como local, una ventaja que se acrecienta con el asesoramiento de una empresa con más de 30 años de experiencia.

También, es importante destacar que para ofrecer una propiedad para subastar, **Adrián Mercado** establece como condición clave la documentación, la cual debe estar perfecta para tomar el remate del inmueble. Para todo el asesoramiento de principio a fin Adrián Mercado cuenta con los expertos capacitados como para cumplir con cada paso del negocio.





Adrián Mercado

Gestión Inmobiliaria

El placer de operar con el que sabe

www.adrianmercado.com.ar
(+54) 11 4343-9893

