Adrián Mercado
Gestión Inmobiliaria

Newsletter [Año 4 N° 9 - Diciembre 2014]

mercadoxmercado

Anuario 2014

PERSPECTIVAS 2015

- Parques Industriales
- Industrias
- Oficinas
- Locales
- Desarrollos & Inversiones
- Residencias

4343-9893

www.inmueblesmercado.com.ar

EDITORIAL

Mirar el vaso medio lleno

Se acerca el fin de año y la mira ya está centrada en lo que vendrá. Pero solo con una visión positiva se pueden pensar buenas ideas. Esa es nuestra visión y nuestro pensamiento para proyectar el 2015. Ya estamos en marcha.

Para los argentinos atravesar períodos de crisis y cambios constantes en las reglas de juego no es nada raro. Estamos acostumbrados a vivir en contextos de incertidumbre, y somos uno de los pocos países en el mundo que se cae y levanta con tanta rapidez.

En el mercado inmobiliario nos ha tocado pasar por varias etapas, con la diferencia que no es tan fácil volver a remontar vuelo tan rápidamente. Es un mundo de negocios complejo y donde el capital que se pone en juego es importante, por lo cual, cualquier paso en falso puede significar un importante riesgo para el desarrollador o comprador.

Pero la experiencia de las últimas décadas atravesadas en la Argentina nos ha demostrado que siempre se debe mirar el vaso medio lleno. Quedarse en la mitad vacía no hace más que acentuar los problemas y poner trabas a la búsqueda de soluciones.

Esa es la filosofía de Adrián Mercado, con la cual hemos construido una base tan sólida como contundente para mirar hacia adelante y acompañar a nuestros clientes con una visión expectante del futuro. Si la actualidad presenta problemas y complicaciones, hay que ver donde están las fallas y modificarlas. Ese es el principio .

EDITORIAL

Para 2015 vemos un escenario donde será clave afianzar estos pensamientos. Y sabemos que estamos en condiciones de acompañar en cualquier escenario que se nos presente por la solidez de una empresa y un grupo de trabajo que puede contra la coyuntura cambiante de una Argentina rica.

Así, con las diferentes divisiones de trabajo, estaremos presente junto a cada uno de los clientes que confió en nosotros brindando asesoramiento y proponiendo ideas. Y cabe destacar cada una de las áreas donde nos diferenciamos y sumamos para que se llene el vaso, comenzando por Subastas.

Adrián Mercado es una de las pocas empresas con experiencia en el rubro, con más de 30 años, habiendo formado parte de los remates más sobresalientes del mercado. Confiar en nosotros para este tipo de acciones es asegurarse la mejor salida para cualquier toma de decisiones. Es un sector donde nos sentimos cómodos y seguros trabajando, con un expertise garantizado.

También sabemos que podemos asesorar en la compra venta de viviendas, locales, oficinas y hasta propiedades que son claves para el futuro de un negocio: desde depósitos logísticos hasta inversión en parques industriales. No solo se acompaña en el proceso de toma de decisiones, sino que se buscan las mejores instalaciones y los mejores precios que necesita el cliente.

El contacto y conocimiento de cada una de las personas que se acercan y confían en Adrián Mercado es nuestro punto de partida para interpretar que están necesitando y donde está lo que necesitan.

EDITORIAL

Claros, precisos, con capacidad de decisión. Así nos paramos hacia el futuro.

Confiamos en que siempre hay una salida para estar mejor, y que en un país tan rico y con tantas oportunidades, sólo hay que formar los mejores equipos para salir a la cancha.

La oportunidad está latente, solo hay que verla.

El vaso, siempre puede estar más completo.

Aquí estamos y hacia ese futuro vamos.

Feliz 2015.

Adrián Mercado
Presidente del Grupo Adrián Mercado

DEPÓSITOS

Mirar al futuro

Definir dónde se ubicarán los depósitos de una empresa es una de las decisiones que deja menos margen de error. Hay que pensar en la evolución de la compañía y del espacio geográfico, además de los vaivenes del país que pueden impactar en el negocio. El asesoramiento en este rubro es primordial.

Con una demanda generada en su mayoría por grandes empresas, el sector industrial es uno de los más importantes para Adrián Mercado. Se trata de un segmento donde las proyecciones de crecimiento económico son clave en la toma de decisiones, y donde hace falta agudizar la mirada para evitar errores.

En la Argentina de los últimos años, con grandes crisis, la realidad para esta categoría quedó muy segmentada.

En el caso de la oferta se concentró en unos pocos desarrolladores e inversores, esto quiere decir que nos encontramos ante un mercado con unos pocos players donde predominan los depósitos Clase A, especialmente en la zona más cercana a la Capital.

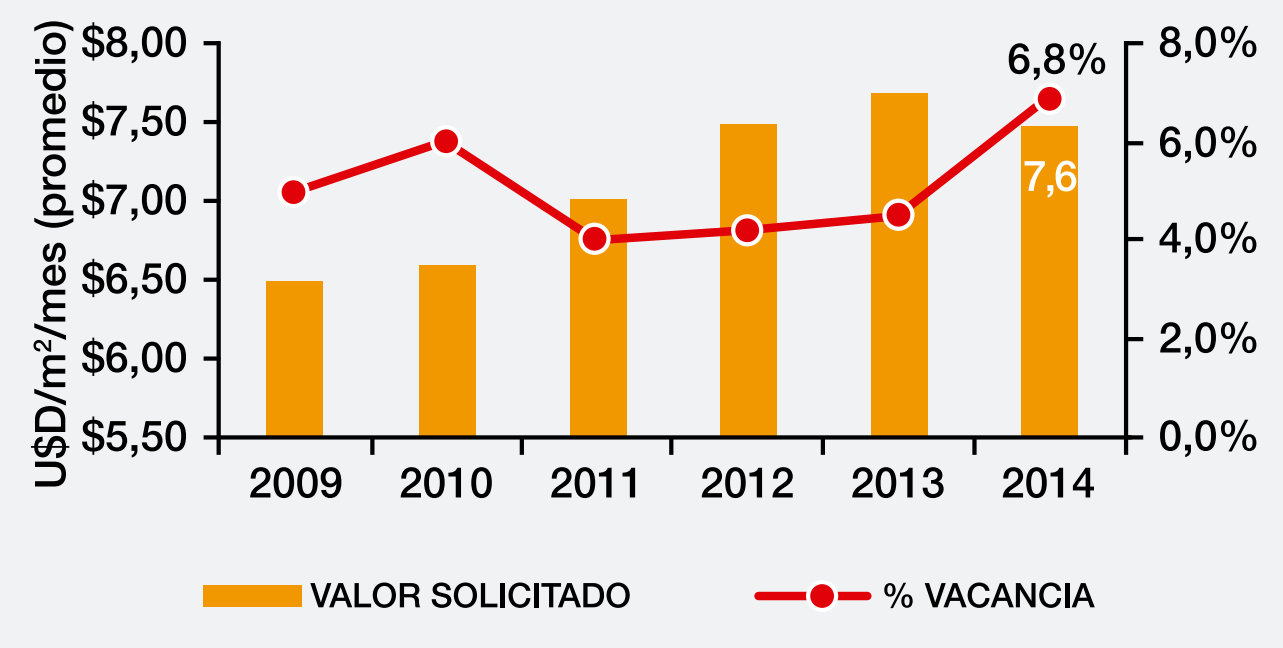
En el caso de la demanda también está concentrada en las grandes compañías, las cuales muestran una gran preferencia por alquilar con una vacancia que se mantiene siempre en niveles muy bajos. Para tener sus propios depósitos sucede que, este mismo contexto inestable, detiene los planes cada vez que los ponen en marcha.

DIVISIÓN INDUSTRIAS

El año 2014 se cierra con el siguiente balance. En cuanto a los precios, se registra un promedio que va de 6,6 dólares el m2 a 7,7 dólares. Se han mantenido estables con un descenso de apenas 2,2% con respecto a los valores observados en 2013, variación que se explica por el comportamiento de la cotización de la moneda estadounidense. Al analizar los valores en moneda nacional, se verifica, por el contrario, un aumento del 22,1% en el último semestre ($58,7 en 2014 y $48,1 por m2 en 2013).

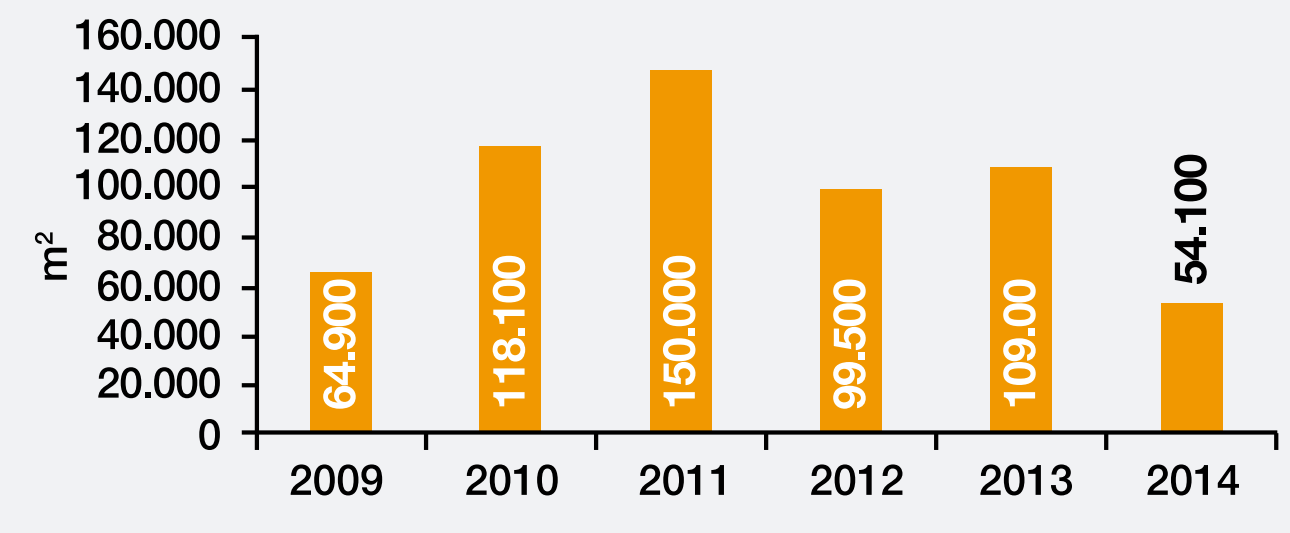
Un dato clave del año es que en general, los gastos en logística que tienen las empresas se encarecieron 31,1 por ciento en los primeros 10 meses del año, de acuerdo con el indicador que elabora la Universidad Tecnológica Nacional (UTN). Es decir, el año termina con muchos temas que resolver para el sector.

VALOR DE ALQUILER SOLICITADO VS. VACANCIA - CLASE A



Fuente: Adrián Mercado Gestión Inmobiliaria.

INCORPORACIÓN DE NUEVO STOCK - CLASE A



Fuente: Adrián Mercado Gestión Inmobiliaria.

Perspectivas 2015 para Industrias

Por la característica de la oferta, y teniendo en cuenta que entre 2012 y 2013 se incorporó una importante cantidad de m2 pero es muy baja la vacancia, se puede concluir que el mercado está sub-ofertado. Además, siempre hay un gran interés por parte de la demanda cuando aparecen nuevos establecimientos.

Se estima que el año terminará con una superficie disponible de tan sólo 47.720 m2, determinando una vacancia de 3,7%. Además, se espera que durante el segundo semestre (en caso de que se incorpore la totalidad de los CLP que actualmente se encuentran en construcción), se sumen 166 mil m2 más, con lo que el año finalizará con 193 mil m2 nuevos.

En este contexto, y teniendo en cuenta que es un mercado muy orientado al alquiler ya que la inversión propiamente dicha depende del retorno que se le dé y en general las empresas prefieren mantener el foco en sus negocios, hay mucho que transmitir para que los empresarios elijan lo mejor.

El lugar geográfico para tomar cualquier decisión, ya sea para alquilar

DIVISIÓN INDUSTRIAS

como para construir, como la flexibilidad y el horizonte en la logística son dos claves en el futuro. Al firmar un contrato a 5 o 10 años, no es posible saber cuál será el volumen del negocio en ese plazo. Por otro lado, se estima que la opción de compra es uno de los factores más importantes a tener en cuenta ante todo contrato, ya sea para pequeños o grandes empresarios, porque da mayor tranquilidad y permite esperar la evolución del negocio.

En cuanto a las oportunidades de construcción, hay dos hechos importantes a tener en cuenta y en los cuales Adrián Mercado se especializa en brindar asesoramiento: buscar las ubicaciones donde haya un poco menor de densidad y analizar el desarrollo industrial que tiene la zona, como parte de un proyecto a largo plazo, y en segundo lugar la importancia de marcar precedentes con construcciones Leed, un hecho que va tomando cada vez más fuerza hacia el futuro.

Si bien en la actualidad pensar en edificios con verdes parece un hecho demasiado adelantado, con el tiempo será cada vez más importante tener propuestas cuidadosas con el medio ambiente.

Newsletter de Adrián Mercado Gestión Inmobiliaria
Año 4 N° 9 - Diciembre 2014

DIVISIÓN PARQUES INDUSTRIALES

PARQUES INDUSTRIALES

Consolidación a paso firme

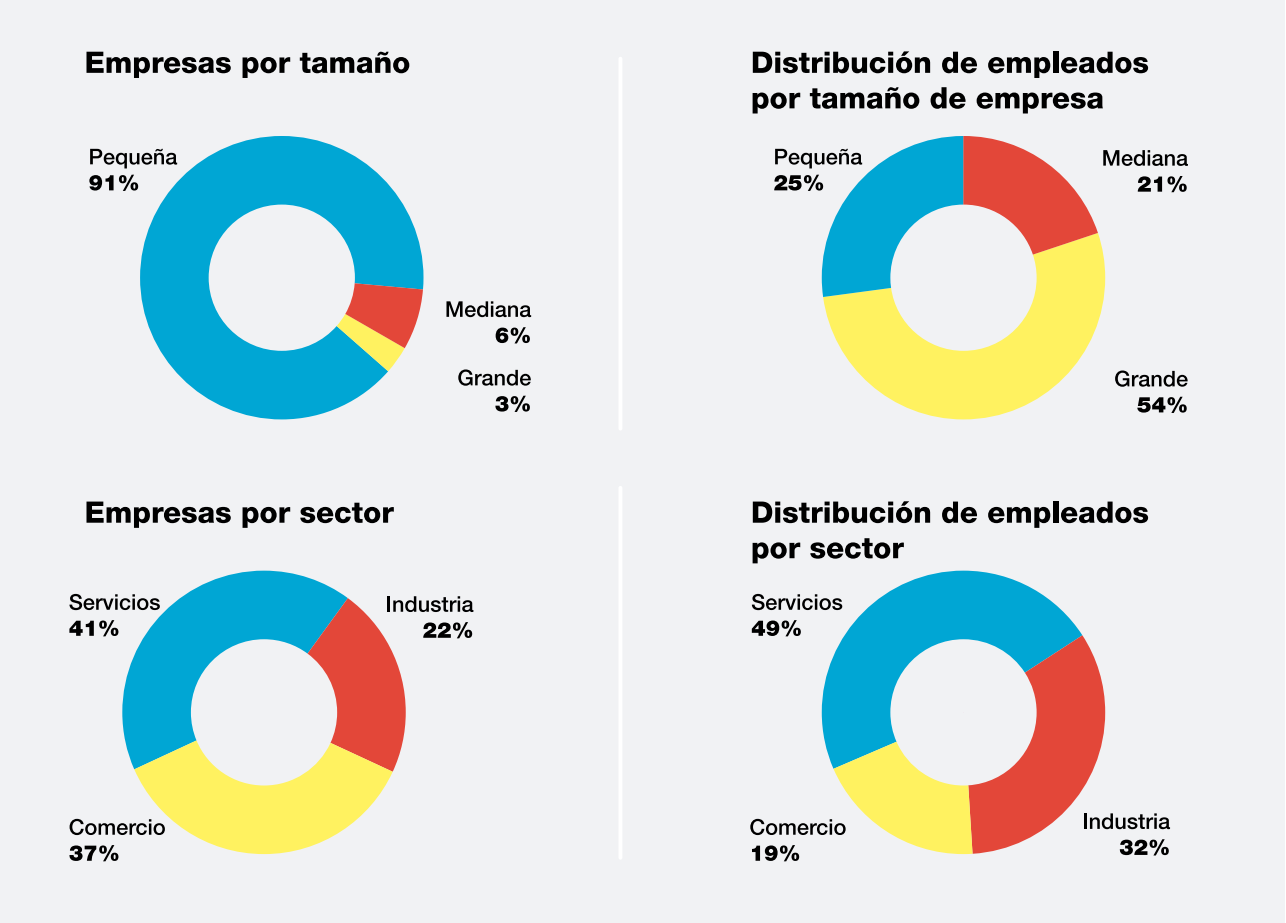
La oferta en este sector se fue incrementando en los últimos años, convirtiendo sus espacios en algunos de los más atractivos para las empresas. Todavía quedan oportunidades para explotar y una demanda latente para captar. Adrián Mercado espera un 2015 con mucha actividad y grandes tomas de decisiones.

DIVISIÓN PARQUES INDUSTRIALES

Los parques industriales están ganando terreno en las zonas económicamente más decisivas del país, como es el caso del Gran Buenos Aires. Los desarrolladores saben que el sector es un foco muy atractivo para las empresas y siempre está latente la posibilidad de ampliar el número de proyectos para que la demanda pueda elegir.

Este tipo de instalaciones ha ido creciendo con el tiempo. Desde su origen en la década del 70, gracias a los regímenes de promoción industrial, tuvo una consolidación sostenida hasta la crisis de 2001. Tras ese impase, el nuevo modelo económico y un tipo de cambio competitivo favorecieron el avance y los parques tuvieron una segunda etapa en la que se fortalecieron.

Si bien 2014 ha sido un año de turbulencias para las empresas, con una alta inflación que afectó sus operaciones, cuando se trata de proyectos de lo-



Fuente: Adrián Mercado Gestión Inmobiliaria.

gística la visión es a mediano y largo plazo, por lo cual, no se puede detener la toma de decisiones sino que se debe seguir en marcha, buscando las mejores soluciones para operar.

Y es aquí donde juegan un rol más importante los parques industriales, porque en algunos aspectos brindan una previsibilidad que ayuda a resolver problemas. Un caso concreto es la seguridad.

Además la buena infraestructura de servicios, las ubicaciones y la calidad de sus accesos motorizan su presencia, en la cual Adrián Mercado tiene un total protagonismo. Después de las subastas, que es el sector más importante para nuestro negocio, la relación con las grandes empresas e industrias es otro de los aspectos más destacables.

Con una cartera de 200 líderes del país que incluyen desde cadenas de supermercados hasta bancos y petroleras, el asesoramiento sobre la compra o alquiler de centros industriales y logísticos es nuestro fuerte. Es por eso que somos la primera compañía con una división especial de Parques Industriales. En menos de un año, Adrián Mercado comercializó más de 300.000 m2 y un stock cerca de 5.000.000 de m2 de lotes en los principales establecimientos.

Perspectivas para Parques Industriales

Con esta trayectoria en el sector nos preparamos para un 2015 muy activo. Si bien las decisiones políticas y económicas son clave para las empresas, sabemos que más que nunca se necesita el acompañamiento para la toma de decisiones.

Creemos en los parques industriales porque son espacios que ayudan al desarrollo económico y social de la región donde se instalan, facilitando la planificación urbana, mientras que las empresas que los eligen tienen beneficios muy rendidores, como los impositivos.

DIVISIÓN PARQUES INDUSTRIALES

El Polo Industrial Ezeiza, comercializado por Adrián Mercado, ofrece una excelente ubicación para el futuro estratégico de las empresas.

En cuanto a las opciones, el mercado ofrece muchas instalaciones para elegir. El sector con más oferta está en la provincia de Buenos Aires, donde se ubican 38 parques industriales.

Algunos de los que se destacan son el Polo Industria Ezeiza, un predio de 4.500.000 m2 donde Adrián Mercado acompañó el desarrollo. Se trata de un nuevo desarrollo que tiene lo mejor en su construcción.

También en la provincia se encuentran el Centro Industrial de Garín, en el cinturón productivo más importante, con una superficie de terreno de 460.000 m2.

DIVISIÓN PARQUES INDUSTRIALES

Otro es el Parque Industrial de Pilar, lugar que cuenta con una superficie de terreno de 9.200.000 m2, convirtiéndose así en uno de los parques industriales más grandes de Sudamérica.

Por otro lado, el Parque Industrial de Tigre posee una extensión de 700.000 m2 divididos en 60 parcelas.

También hacia la zona Norte, en ruta 9, aparecen importantes proyectos, los cuales aprovechan un corredor vial que crece.

La importancia de estas instalaciones es que ofrecen espacio para todo tipo de empresas. Por ejemplo, el 90% de las compañías que se instalan en el lugar son pequeñas, luego hay un 3% grandes y un 5% medianas.

En cada parque hay posibilidad de crecer y consolidarse, y el futuro de muchas empresas tendrá ahí la mejor opción para fortalecer sus operaciones logísticas.

El objetivo de Adrián Mercado es acompañarlas con un buen asesoramiento en base a la experiencia y el análisis constante de las condiciones del mercado.

Principales Parques Industriales comercializados por Adrián Mercado:

Polo Industrial **Ezeiza**
Polo Industrial **General Rodríguez**
Parque Industrial **La Matanza**
Parque Logístico Industrial **Zárate**
Park Empresario **Rosario**
Polo Temático Mueblero Maderero **Berazategui**
Área Productiva **La Plata**
Parque Industrial y Tecnológico **Varela**

OFICINAS

Más descentralización y cautela de la demanda

El 2014 dejará un leve incremento de la vacancia y una pequeña reducción de los precios de alquiler en este mercado. Pero la mira está puesta en el futuro, con empresas que están tomando decisiones con una tendencia firme: buscar nuevas instalaciones para reducir gastos sin perder lujos. Esta es la gran oportunidad.

El segmento de oficinas atraviesa un momento de cambios, y en toda crisis hay oportunidades que se deben aprovechar. El contexto político-económico ha sido clave durante 2014 para que las grandes compañías tomen decisiones puntuales en los negocios, y las instalaciones físicas de sus organizaciones no han pasado desapercibidas.

Con una gran incertidumbre, pero especialmente con cautela, se fueron haciendo movimientos para reducir gastos. Las medidas abarcaron desde achicar los espacios hasta mudarse a zonas más baratas o resignar lujo para pagar menos. Lo cierto es que los costos en dólares de los alquileres empezaron a pesar en las compañías, la mayoría con una rentabilidad más chica frente a una elevada inflación.

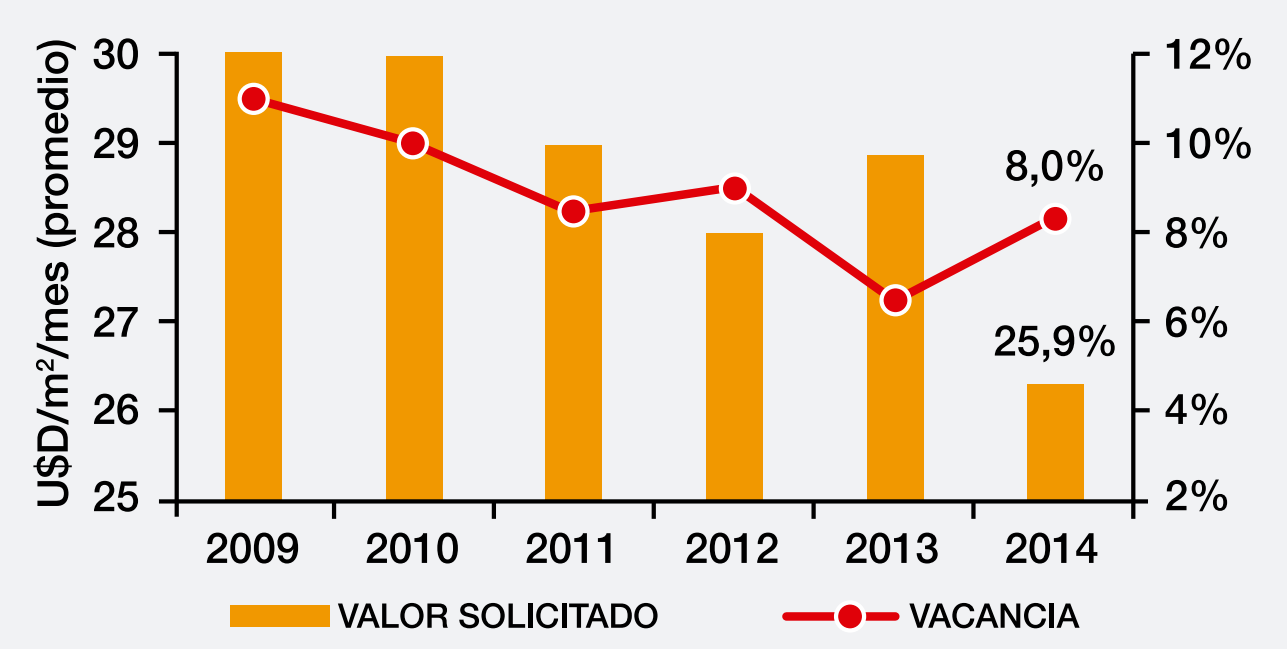
DIVISIÓN OFICINAS

Los cambios dejaron como resultado una vacancia en aumento con una tendencia a la baja de los precios de alquiler, los cuales se redujeron de un 3 por ciento un 5 por ciento en promedio en el año. Hoy, el stock de espacios corporativos suma 1.023.800 metros cuadrados en Capital Federal, de los cuales están disponibles 85.400. El mayor espacio disponible se encuentra en 9 de Julio, con el 35 por ciento, seguido de Puerto Madero con el 32 por ciento.

En cuanto a los valores promedio de alquiler los movimientos han sido muy leves. Por ejemplo en algunas de las zonas más representativas como Catalinas-Retiro, se pagan en promedio 26,3 dólares por m2 en un edificio Clase A.

Por ahora el mercado no espera una reacción de la demanda ni un cambio brusco en sus decisiones, algo que podría suceder recién cuando se aclare el panorama económico. Mientras tanto, el camino será buscar soluciones para reducir los costos que afectan la economía interna.

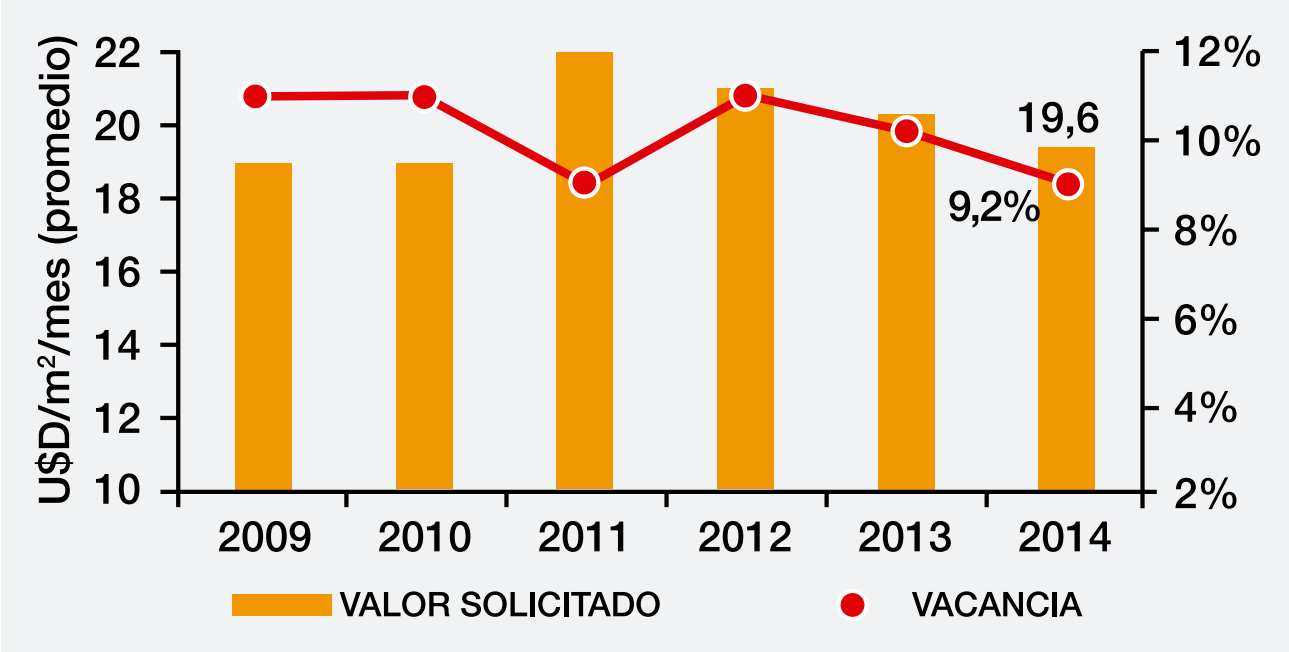
VALOR DE ALQUILER SOLICITADO VS. VACANCIA - CLASE A



Fuente: Adrián Mercado Gestión Inmobiliaria.

DIVISIÓN OFICINAS

VALOR DE ALQUILER SOLICITADO VS. VACANCIA - CLASE B



Fuente: Adrián Mercado Gestión Inmobiliaria.

Perspectivas para Oficinas

Con esta radiografía actual el año próximo empieza a definirse con una expectativa similar a la que deja 2014, con la posibilidad latente de buscar nuevos espacios si hace falta reducir gastos.

Es un hecho concreto que, mientras grandes empresas directamente concretaron sus mudanzas en los últimos meses, otras dejaron el tema en "carpeta", pero no lo descartaron. Esto quiere decir que de las largas estadías en un edificio, donde las compañías más destacadas han pasado décadas y sus oficinas era como un sello de reputación e imagen para la organización, aparece ahora la posibilidad de buscar otro espacio, tanto para reducir gastos como para alejarse del ruido y el caos de la gran ciudad.

En 2013, ya con un mercado complicado por el cepo al dólar que modificó la disponibilidad de divisas de las compañías para enfrentar deudas, muchas se mudaron del Microcentro a las afueras de la ciudad. Esta tendencia siguió en 2014 y será clave hacia el año próximo.

DIVISIÓN OFICINAS

Las empresas también quieren ganar tranquilidad, en lo posible no resignar muchos lujos, y descentralizar operaciones. La oferta acompaña esta demanda con el lanzamiento de nuevos edificios más allá de General Paz, una zona que ha crecido notablemente desde Vicente López hasta San Isidro.

¿Y cuál es la oportunidad? Atraer a esa demanda con nuevas propuestas, ya que se puede ofrecer buena calidad por menos precio, y ese es el objetivo que se persigue en Adrián Mercado: asesorar a los clientes para que encuentren las mejores soluciones sin tener que resignar pretensiones.

En el mercado de oficinas Zona Norte y el Macrocentro Sur es donde más m2 se sumaron en 2014 para lograr la descentralización por la alta congestión de tránsito. Los edificios sustentables también se expanden y los valores se mantienen estables. Con la incorporación de 103.000 m2 de edificios al inventario, un 53% han sido bajo las normas LEED (certificación en sustentabilidad).

DIVISIÓN OFICINAS

El mercado presentará grandes oportunidades en 2015, con valores de alquiler que aún se sitúan por debajo de la media de Latinoamérica. Por lo tanto, el desafío será descubrir los atractivos que presentan los espacios de oficinas con buena dotación de servicios, a valores más alcanzables.

Edificios significativos en construcción	Submercado edificio	Clase de	Finalización Rentable (m2)	Superficie
Go Green Office (Lima y C. Calvo)	9 de Julio	A+	2014	5.500
Alem y Tres Sargentos	Catalinas-Retiro	A+	2015	10.840
Torre Bellini (Esmeralda y Paraguay)	Catalinas-Retiro	A+	Mediados 2015	11.000
Line Park Office (Salguero 3300)	Centro Norte	A+	Fines 2015	5.000
Proyecto Dique Norte (Cecilia Grierson 322)	Puerto Madero	A+	Mediados 2016	6.680
Proyecto Dique Norte (Cecilia Grierson 222)	Puerto Madero	A+	Mediados 2016	6.360
Madero Riverside (Cecilia Grierson 265)	Puerto Madero	A+	Fines 2016	15.555
Torre Catalinas Norte (Alem 815)	Catalinas-Retiro	A+	2017	48.000
Sede Banco Macro	Catalinas-Retiro	A+	2017	41.000
Nodus Business District	Panamericana	A+	2017	12.210
Malecón Dique 4 (Cecilia Grierson 422)	Puerto Madero	A+	2017	2.500
Paseo Colón y Chile	San Telmo	A+	2017	6.000

Fuente: Adrián Mercado Gestión Inmobiliaria.

LOCALES

Reactivación del consumo, la clave para el sector

La crisis económica impactó directamente en los comercios, con una baja de la demanda y un amesetamiento de los precios. La situación en 2015 dependerá puramente de la actividad económica del país, la cual estará ligada a la moderación de la inflación y la mejora salarial de los consumidores.

DIVISIÓN LOCALES

La caída en el consumo, la falta de confianza y la incertidumbre de los argentinos impactó directamente en los comercios. Las ventas se achicaron y los gastos empezaron a golpear los bolsillos de los propietarios, achicando la rentabilidad.

Esto obligó a tomar decisiones inmediatas y en la mayoría de los casos fueron dos los caminos que se evaluaron: cerrar los locales o mudarse a zonas más baratas. La tercera opción es resistir hasta que pase la tormenta, algo que pueden hacer aquellos que tienen un mayor respaldo, con grandes cadenas detrás o con inversores fuertes como para sostenerse en el momento de crisis.

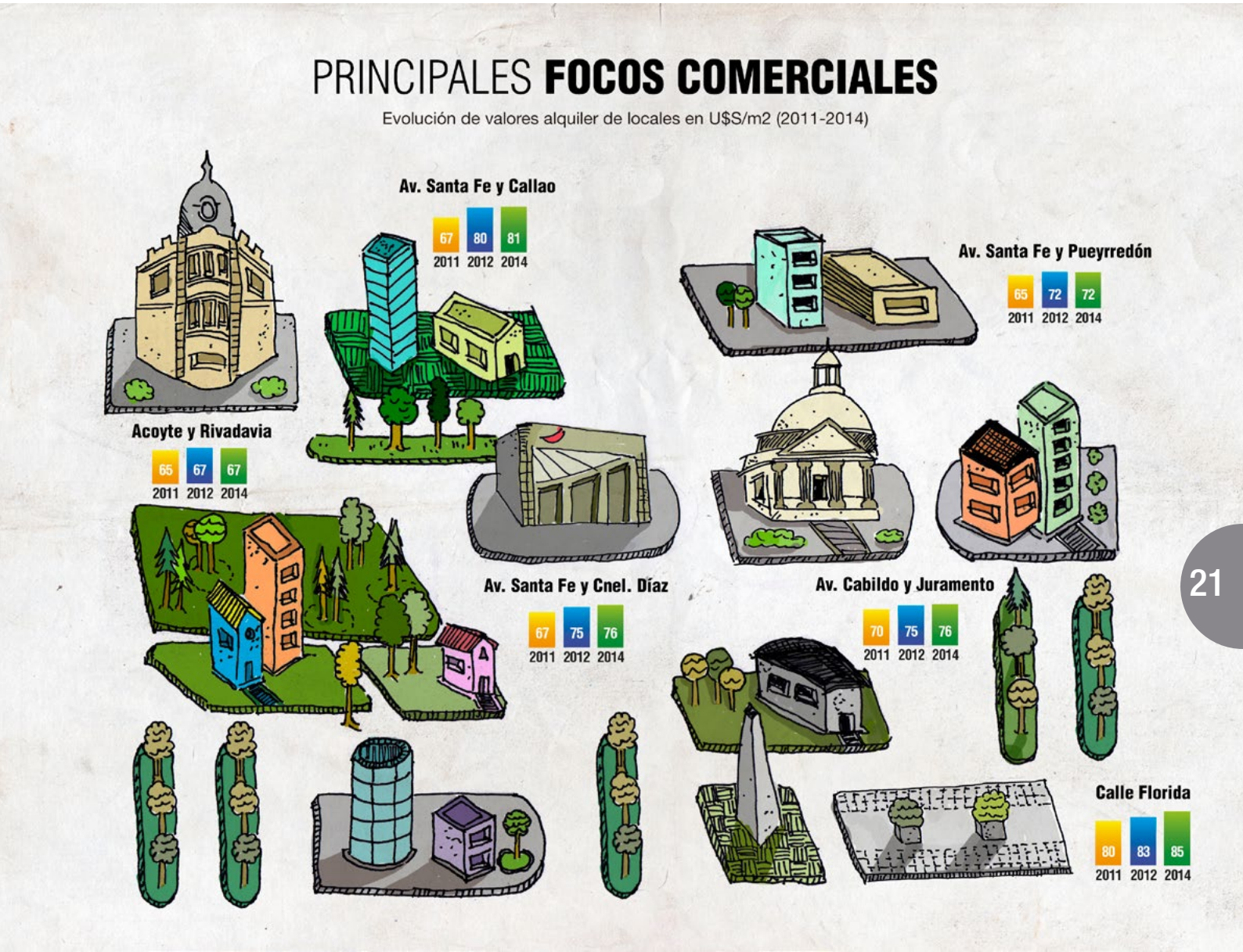
Como consecuencia, el 2014 deja un mercado con cambios significativos en el alquiler de locales, donde únicamente algunos rubros de primeras marcas y necesidad saldrán a flote, pero con un golpe casi letal a los multimarcas o negocios de productos que no son indispensables para la vida cotidiana.

Según la Cámara Argentina de Comercio, el crecimiento del número de comercios vacíos en el mes de octubre fue de 4,3% en la Ciudad de Buenos Aires respecto de agosto. Existen zonas porteñas con más casos en donde se bajan las persianas en forma definitiva: por ejemplo, casi el 9% de los locales ubicados sobre la avenida Córdoba ya están vacíos.

En cuanto a la segunda opción analizada por los comerciantes, que es la de mudarse a zonas más baratas, también fue una alternativa que se incrementó en este tiempo, en busca de locales más económicos aunque tengan que alejarse de los focos principales.

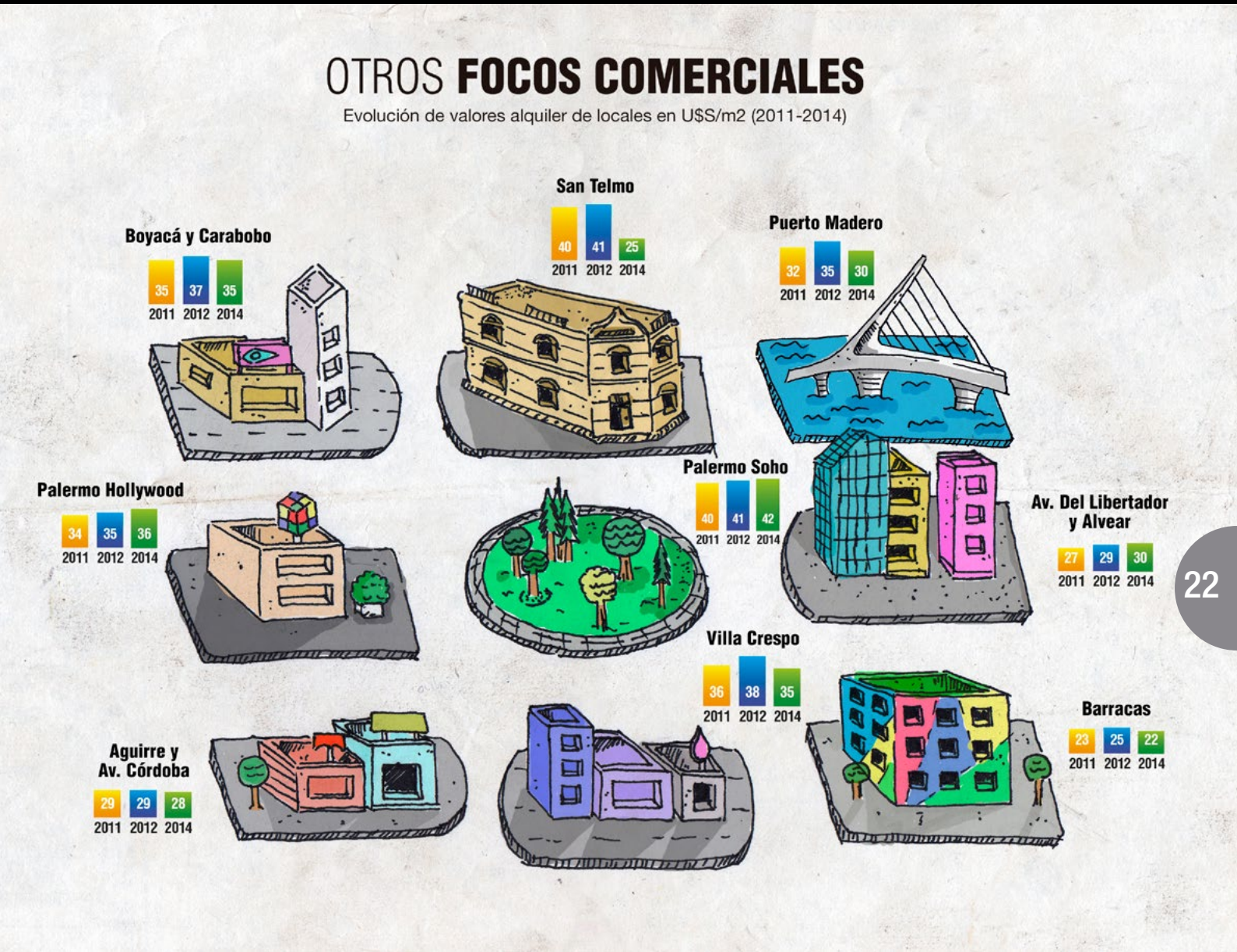
Según Adrián Mercado, cuando hubo una renegociación de contrato y los precios se mantuvieron sin grandes cambios, los inquilinos eligieron permanecer en los mismos lugares. Pero cuando no se llegó a un acuerdo empezaron a buscar reemplazo para mudarse.

DIVISIÓN LOCALES



Fuente: Adrián Mercado Gestión Inmobiliaria.

DIVISIÓN LOCALES

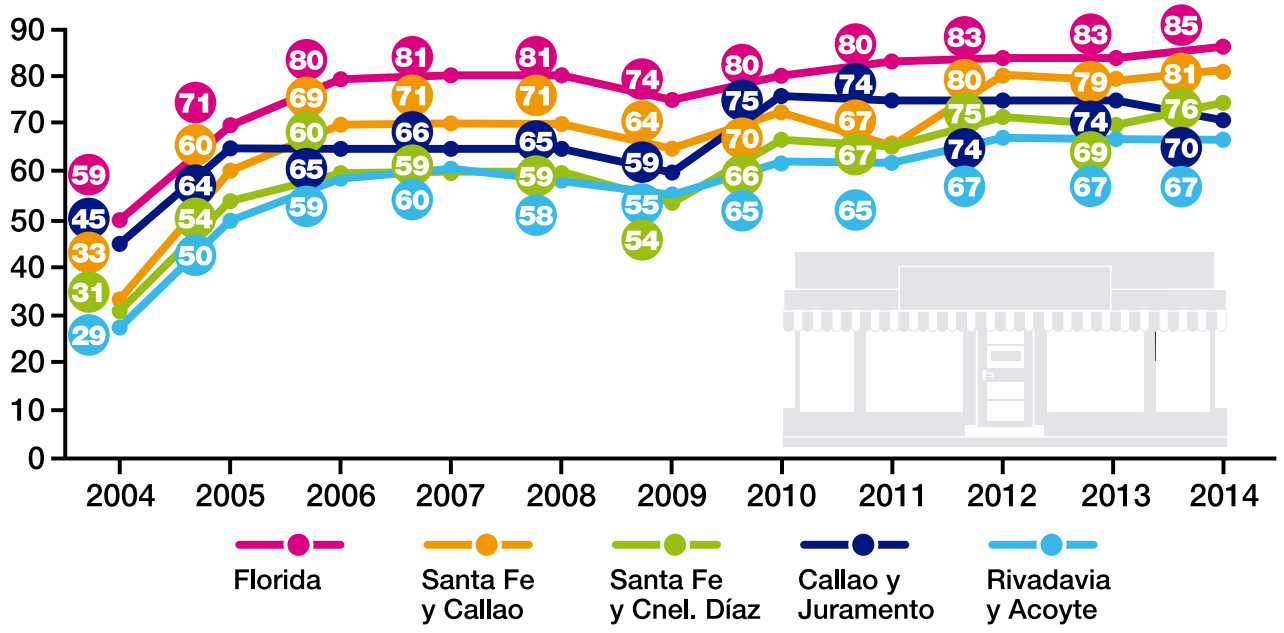


Fuente: Adrián Mercado Gestión Inmobiliaria.

DIVISIÓN LOCALES

Esta disminución de la demanda tuvo su impacto directo en los precios, los cuales comenzaron a “amesetarse” y en algunos casos bajar. En las zonas más cotizadas de la Capital los precios por m2 para alquilar bajaron entre 4 y 7 dólares en 2014 comparado con el año anterior. Así, los valores promedio son de 80 a 90 dólares en la peatonal Florida, el lugar más caro de la Ciudad; seguidos por un valor de 76 dólares en Santa Fe y Callao; 71 dólares en Cabildo y Juramento y 64 dólares en Rivadavia y Acoyte, entre otras.

VALORES PROMEDIO DE ALQUILER DE LOCALES (U$S / M2)



Fuente: Adrián Mercado Gestión Inmobiliaria.

Perspectivas para Locales

Aunque el 2014 cerrará con un balance negativo para el sector, con una multiplicación de carteles con la leyenda “Alquila” frente a los locales, hay algunos factores que mantienen las esperanzas de recuperación para el año próximo.

DIVISIÓN LOCALES

El principal aliciente sería que el consumo se reactive, y si bien será un período marcado por las elecciones presidenciales, podría darse una leve recuperación. Este cambio de tendencia por parte de los consumidores tendrá su impacto directo en pequeños y medianos comerciantes, tanto en los que resistieron como en aquellos que se decidan en volver al ruedo o desembarcar por primera vez con un nuevo negocio.

Para Adrián Mercado, si esto sucede, seguirá el interés por los principales focos comerciales de la Ciudad, mientras que se fortalecerán otras opciones alternativas que cada vez más atraen a la demanda. Un caso puntual es el de los outlets, con zonas bien establecidas que están atrayendo compradores.

Además, aparecen otros barrios que cobran importancia como los inmuebles que están dentro de los distritos Tecnológico (Parque Patricios), Audiovisual (Palermo, Chacarita, Colegiales, Villa Ortúzar y Paternal) y de las Artes (La Boca), que pueden llegar a posicionarse en el futuro inmediato por la permanente apuesta de empresas de estos sectores que se instalan en estas zonas.

En cuanto a los espacios más interesantes para alquilar, hay comercios de 100 metros cuadrados más depósito que están en un excelente valor para aprovechar. Solo hay que buscar y analizar los beneficios costo-tamaño-ubicación.

Otra alternativa que está en la mira de los inversores son las franquicias, un segmento que en los últimos años se fue ampliando con muchos emprendedores que analizan los diferentes rubros. Aquí las marcas siguen en la búsqueda de las mejores ubicaciones.

También aparecen como oportunidad algunos locales de rubros específicos. Un caso muy en estudio por Adrián Mercado es el de los comercios deportivos, los cuales han crecido mucho y tienen una firme tendencia a seguir

DIVISIÓN LOCALES

consolidándose. Esto tiene que ver con un cambio social que se viene dando en diferentes zonas del país, que es la atracción de muchos grupos por una vida más saludable, acompañada de diferentes deportes.

De esta manera, si bien persiste la incertidumbre para 2015, aparecen algunos indicios de que habrá mayor actividad y una mejora general de los indicadores que impactan en el sector, acompañados por una leve recuperación del consumo, que dará paso a nuevas oportunidades comerciales. Solo basta analizar el mercado y contar con un buen asesor para desembarcar en la zona correcta.

Newsletter de Adrián Mercado Gestión Inmobiliaria
Año 4 N° 9 - Diciembre 2014

DIVISIÓN DESARROLLOS & INVERSIONES

TENDENCIA

La hora del ladrillo

La posibilidad de construir utilizando pesos o con las ventajas del dólar y su tipo de cambio blue para quienes lo tienen en el "colchón", atrae a inversores y desarrolladores, quienes piensan cómo ganar terreno aprovechando la tendencia. Hacia 2015, será uno de los sectores más atractivos del real estate.

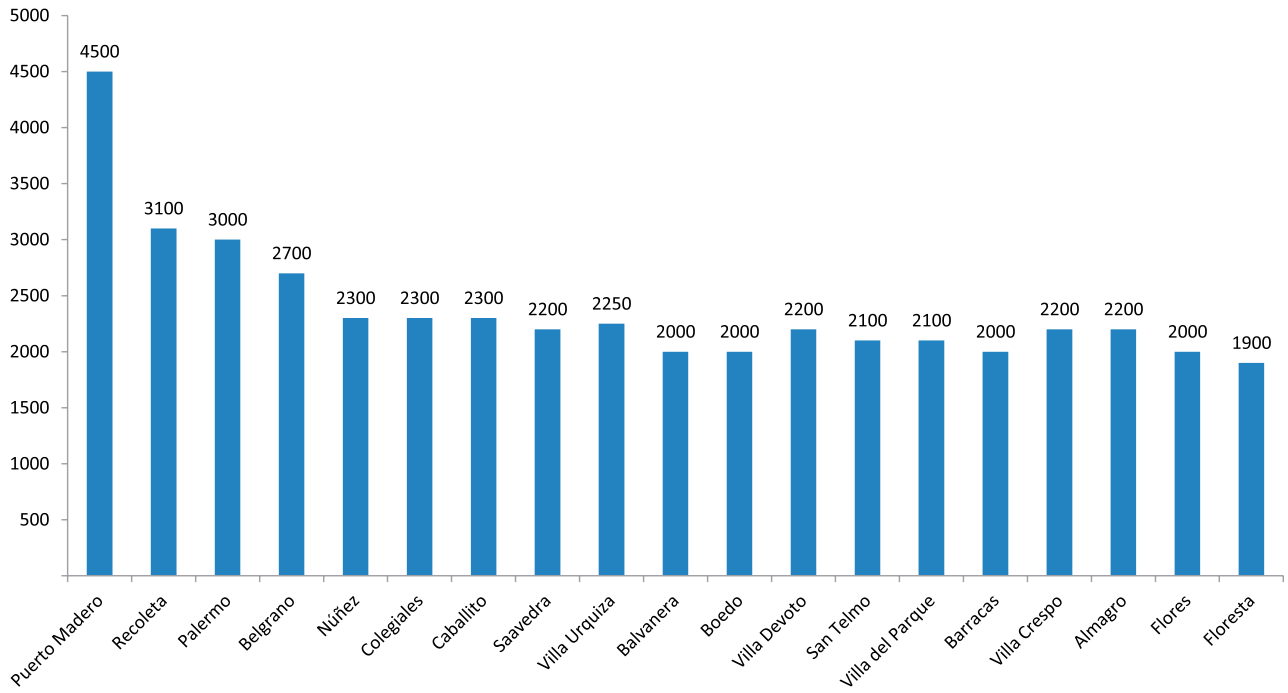
DIVISIÓN DESARROLLOS & INVERSIONES

La aparición de emprendedores que aprovecharon cada m2 para construir tuvo su boom hasta hace poco tiempo en el país, especialmente en la Ciudad de Buenos Aires. Fue un momento clave donde los proyectos se multiplicaron y la oferta alentaba a un ahorrista pujante que se refugiaba en el ladrillo.

Con el cambio que vivió el sector inmobiliario, provocado por el cepo al dólar, el incremento en el precio de las propiedades y la baja en el número de operaciones de compra-venta, el contexto se modificó y hubo un reacomodamiento en la oferta y demanda.

Entonces, los proyectos desde cero, fueron parte del real estate que tomó un nuevo rumbo, pasando por un proceso de purificación que no dejó espa-

Valores departamentos a estrenar por barrio (en U$S / m2)*



Fuente: Adrián Mercado Gestión Inmobiliaria

*Deptos con excelente calidad constructiva , con amenities y muy buena ubicación.

cio para los improvisados que querían construir y vender como si se tratara de fabricar zapatos. Así, en 2014, se terminaron de consolidar las propuestas más exclusivas y cuidadas, que demuestran que se trata de obras de calidad y que "las hacen los que saben".

Este cambio se dio acompañado de la demanda. En la actualidad, los pocos compradores que quedaron son cada vez más exigentes y selectivos, la oferta debe tener valor agregado para conquistarlos y el emprendedor debe tener la suficiente experiencia como para sobrellevar un proyecto desde el principio al fin, lo que demanda hasta 24 meses, soportando cualquier imprevisto de económico o político.

Esto conlleva la necesidad de contar con gente capacitada en el asesoramiento, ya sea en el desarrollo como en toda la ejecución de la obra, algo que garantiza Adrián Mercado con un aporte que comienza desde el momento cero y que consiste en brindar gestión integral, marketing y experiencia en comercialización. Hoy es fundamental tener ese respaldo para dedicarse a construir o pensar en comprar.

Lo que viene

Con esta búsqueda de calidad que se fue consolidando a lo largo del año, el 2015 se prepara para que el mercado constructor esté mucho más concentrado, con menos lanzamientos y una demanda escasa pero con capacidad de pago. Un aliciente motoriza claramente a los inversores, que es el costo de invertir de en ladrillo.

Por del tipo de cambio y las diferencias entre el dólar oficial y el blue, el costo para edificar, en esa moneda, es el más bajo en seis años. Además, hay un aliento extra que es la posibilidad de comprar lotes en cuotas pesificadas.

DIVISIÓN DESARROLLOS & INVERSIONES

En la actualidad, el metro cuadrado de construcción se ubica 30 por ciento por debajo del de 2008 y 50 por ciento respecto del de 2011. Esto incentiva a muchos argentinos que disponen de billetes verdes a cambiarlos por pesos en el circuito informal y armarse su casa sobre lotes pagados en moneda local.

La cifra promedio que hoy día manejan en el mercado ronda los $9.200 por metro cuadrado. Es decir, casi 1.100 dólares a valor oficial, o bien 620 dólares a la cotización marginal. Cabe recordar que en años previos ese valor de referencia era del doble, ubicándose en una franja de entre 1.150 a 1.300 dólares, según la calidad de la obra.

Por otro lado, el abaratamiento es visto como una gran oportunidad por quienes tienen pensado construir ahora para revender después. Apuestan a un cambio en el sector, que puede ocurrir pasada las elecciones del año próximo, y a la permanente revalorización de algunos tipos de desarrollos.

Son varios los modelos de obras que se irán consolidando, desde condominios hasta desarrollos con lotes ubicados en grandes superficies, a los que se adicionan espacios comunes -como un club house o ámbitos deportivos- y buena infraestructura. Se estima que conviene entrar en estos proyectos con fecha futura de finalización para aprovechar el abaratamiento en dólares de la construcción siendo que, a futuro, el precio del metro cuadrado confirmará su tendencia al alza, más allá de que los inmuebles seguirán siendo refugio del dinero.

Además si uno invierte en un proyecto, aún considerando la ganancia en pesos, ésta se puede ubicar hasta un 20 por ciento por encima del incremento en los costos para construir. Entonces, es hora de mirar la oportunidad.

Newsletter de Adrián Mercado Gestión Inmobiliaria
Año 4 N° 9 - Diciembre 2014

DIVISIÓN RESIDENCIAS

MERCADO RESIDENCIAL

Llegar al techo propio, una moda que no cambia

Con el incremento del precio del m2 las viviendas se alejan cada vez más de los salarios de la clase media. Sin embargo, tener una casa sigue siendo el principal objetivo de los argentinos y en Adrián Mercado la mira está puesta en encontrar las mejores opciones según cada interesado.

DIVISIÓN RESIDENCIAS

En el recorrido por el segmento residencial, Puerto Madero se mantiene al margen del resto de las operaciones, es un barrio que sigue siendo buscado por la seguridad, las vistas panorámicas, el atractivo turístico, las distintas propuestas de locales gastronómicos, entre otros rubros. Hay varias consultas de los inversores que ven en el ladrillo el verdadero refugio del dinero. Las preguntas son tanto para la venta como para el alquiler de las opciones que ofrece el denominado barrio más joven de la Capital.

La compra-venta de viviendas atraviesa un difícil momento en la Argentina. Las escrituras en la Ciudad de Buenos Aires registraron dos meses consecutivos de bajas, alcanzando los peores resultados de los últimos años. Y la realidad es similar en el interior del país.

La incertidumbre se ha transformado en la gran piedra en el camino para los compradores e impide la toma de decisiones. Es un sector donde las expectativas políticas y económicas están muy ligadas al estado de la demanda, la cual por falta de créditos hipotecarios, únicamente puede proyectar en base a sus expectativas laborales, ahora también en una penumbra.

A esto se suma que el esfuerzo salarial para la compra de un departamento resulta en la actualidad un 34 por ciento mayor que hace tres años. Medidas en pesos, las cotizaciones de las viviendas en la ciudad aumentaron más del 200 por ciento desde que se impusieron las restricciones cambiarias en octubre del 2011 hasta octubre de 2014. Mientras tanto el ingreso medio de los trabajadores registrados en Capital Federal se incrementó en el orden del 135 por ciento.

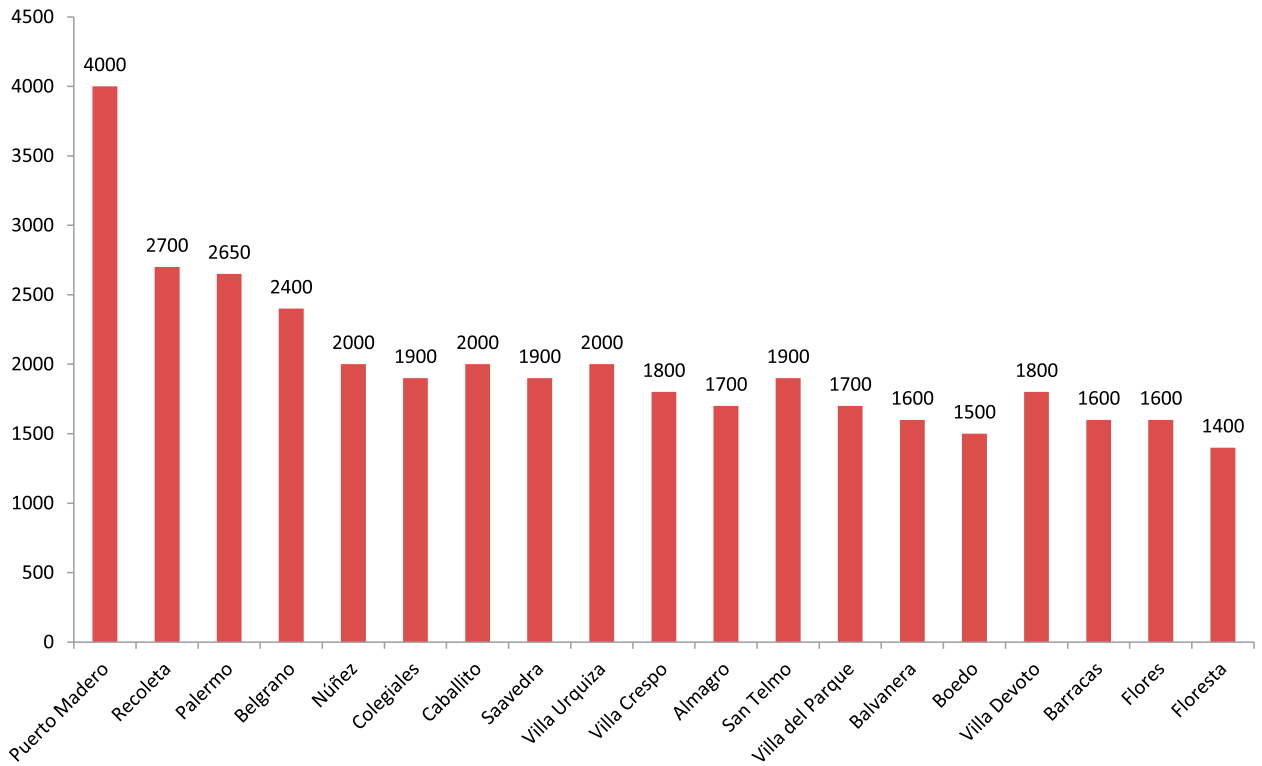
Hoy los valores promedio de una unidad a estrenar en la Ciudad de Buenos Aires, con un dormitorio, parten de los 900.000 pesos, mientras que para quienes buscan dos habitaciones el piso es de 1.100.000 pesos. En caso de querer sumar una cochera se deben calcular otros 250.000 pesos.

DIVISIÓN RESIDENCIAS

Con las unidades usadas el panorama es más complejo. No hay financiación por parte de los vendedores y la posibilidad de pagar en peso no es tan común como ocurre con emprendimientos a estrenar. Pese a esa falta de oferta en usados, se espera que los precios continúen su recorrido natural ascendente.

De esta manera, con los precios actuales y sin financiamiento a largo plazo, para quien tiene un ingreso medio es imposible comprar y debe seguir pagando los elevados alquileres que aún con los aumentos son más accesibles que la cuota de un crédito, ya que estos superan en más de un 300 por ciento al monto de la renta.

Valores departamentos usados por barrio (en U$S / m2)*



Fuente: Adrián Mercado Gestión Inmobiliaria

*Deptos con excelente calidad constructiva , con amenities y muy buena ubicación.

El camino a seguir

En este escenario lleno de dudas, hay una certeza. Si hay algo que preocupa a la sociedad argentina es llegar a tener una vivienda propia. Es una necesidad de décadas, la cual se transmite de generación en generación. También es claro que el ladrillo sigue siendo el mejor refugio de valor para el dinero, y lo que se necesita son medidas que permitan recuperar la confianza.

Para 2015, además, se anticipan dos escenarios. Por un lado el del interior del país, donde hay un gran empuje del plan Procrear, con terrenos que tienen valores más bajos en las distintas plazas (sobre todo en el NEA y NOA) y esta situación hace que la gente pueda acceder a los créditos para la compra del lote y la posterior construcción. En cuanto a las viviendas terminadas, en la mayoría de las plazas fuera de Buenos Aires están pesificadas, con lo cual no hay tantas trabas por la falta de dólares como sucede en Capital.

En el caso de la Ciudad de Buenos Aires las mejores expectativas se encuentran en los fideicomisos en pesos. Con buen crecimiento en toda la ciudad con especial énfasis en los barrios de Núñez, Saavedra, Villa Crespo, Villa del Parque, Caballito y Boedo, por ejemplo. Son zonas muy buscados por la demanda joven y por las familias que desean dejar de alquilar y optan por esta herramienta para llegar a la vivienda, mientras que los inversores los compran para obtener una buena renta.

DIVISIÓN RESIDENCIAS

En cualquier caso aparece un rol fundamental de los broker inmobiliarios, quienes tienen que brindar un asesoramiento adecuado según la realidad de la demanda. En este sentido, Adrián Mercado cuenta con una amplia oferta de viviendas para todas las necesidades, las cuales se dividen en cuatro secciones:

•Platinum: Son casas majestuosas que cotizan a partir los 2 millones de dólares, ubicadas en barrios como Puerto Madero, Recoleta y Barrio Parque, o en GBA, en Avenida del Libertador hacia el Río. Tienen desde SPA hasta sauna, cancha de tenis y jaula de golf, con garaje para más de cinco autos y hasta en algunos casos helipuerto.

•Gold: Son aquellas que despiertan curiosidad, en general departamentos en edificios en torre. Cotizan desde el millón a los 2 millones de dólares con un mínimo de 400 m2 cubiertos. Las zonas claves son Puerto Madero, Avenida Alvear, Las Heras, Avenida del Libertador y hasta ciertas zonas de Caballito. Tienen vista panorámica y todos los amenities.

DIVISIÓN RESIDENCIAS

•Silver: son casas o semipisos desde 180 a 400m2, que tienen como un telón teatral de fondo. Sus valores oscilan entre los 500 mil y el millón de dólares. En el caso de los departamentos, todos con 1 o 2 cocheras, piscina y amenities, con 3 dormitorios.

•Bronze: son aquellas con el encanto de lo cotidiano. Son departamentos de 2, 3 y 4 ambientes con amenities acotados y una cochera. Se ubican en barrios como Puerto Madero, Palermo y en ciertas zonas de Belgrano, Olivos y Vicente López.

Así se espera 2015, un año donde habrá cautela, teniendo en cuenta que es un período electoral, pero el mercado empieza a encontrar sus pisos y sus techos, dejando un panorama más certero para la oferta y la demanda.

STAFF

ADRIÁN MERCADO
Presidente

LEANDRO MERCADO
Vicepresidente

SILVIO ESTEVES
Gerente General

NICOLÁS LANG
Gerente Comercial

MARIO LEONE
Responsable División Industrias

JUAN CARLOS AROZENA
PABLO FIORITA
Responsables División Parques Industriales

EDUARDO PRASSOLO
Responsable División Oficinas

ALEJANDRO SCHIAFFINO
Responsable División Locales

PABLO LOGALDO
Responsable División Desarrollos & Inversiones

HORACIO BALLATORE
Responsable Marketing y Comunicación

Adrián Mercado

Gestión Inmobiliaria

El placer de operar con el que sabe.

4343-9893

www.inmueblesmercado.com.ar