

LINK: <https://www.lanacion.com.ar/propiedades/propiedades-pesos-mercado-inmobiliario-del-interior-comienza-nid2417417>

## Propiedades en pesos: el mercado inmobiliario del interior comienza a moverse



Con la cuarentena muchas personas comenzaron a ver el interior como un destino interesante para radicarse Crédito: Shutterstock

**Alentados por la puesta en marcha de las obras y la reapertura de showrooms e inmobiliarias en varias de las provincias de la Argentina, la actividad en el interior comienza -lentamente- a reactivarse.** Si bien la pandemia desató un derrumbe de la economía en general y de este sector en particular, también trajo algunas tendencias como por ejemplo un mayor interés del público por las propiedades ubicadas en los suburbios a partir de la revalorización de los espacios verdes y del incremento del home office. Además, se multiplicaron las vías de comercialización electrónica y hasta se concretaron operaciones a distancia mediante la implementación de la firma digital.

Para el comprador, **el gran diferenciador que ofrece el mercado del interior en comparación al del AMBA radica en que -en la mayor parte de las provincias- los precios de las unidades en construcción se fijan en pesos**, situación que en un contexto de fuerte devaluación como la actual

---

y de cepo cambiario para acceder a la compra de moneda extranjera (además de la amplia brecha cambiaria que hay en las diversas cotizaciones del dólar), resulta ser un significativo punto a favor.

Por otra parte, si bien se está lejos aún de poder aseverar que existe una recuperación del mercado inmobiliario en el interior, **los datos más alentadores provienen de la venta de lotes y de emprendimientos en construcción**, que son los productos con más adeptos.

El leve repunte de consultas y -en ciertos casos- de ventas registrado en algunos puntos del país durante los últimos meses inyecta moderadas esperanzas al sector. " Hay muchos mercados del interior completamente pesificados como por ejemplo Córdoba y Tucumán. **La devaluación hizo que los inmuebles valgan menos en dólares y esto empezó a tentar a algunos inversores.** Si bien no están tirando manteca al techo, en el interior la comercialización no está paralizada. **Lo que más se vende son lotes y departamentos en construcción a los que no les falte mucho tiempo para finalizar la obra** porque en estos momentos la gente percibe a los proyectos en pozo como un riesgo", relata Damián Tabakman, presidente de la Cámara Empresaria de Desarrolladores Urbanos (CEDU).

Respecto a las particularidades de los diversos mercados, el especialista diferencia lo que pasa en Neuquén de la realidad de Córdoba. En el primer caso, **la desaceleración de Vaca Muerta y del precio del petróleo hace que "Neuquén no esté tan bien "** mientras que en mercados como **Córdoba, Tucumán y Salta, la demanda está más activa.** "Se mueven unidades residenciales de tickets bajos", agrega.

En la misma línea, Gustavo Ortola Martínez, presidente de la desarrolladora Go Real Estate y titular de la inmobiliaria Like Propiedades, con emprendimientos en Jujuy, San Luis, Buenos Aires y en Puerto Madryn admite que los proyectos del interior siguen en marcha. Además durante la cuarentena no se dejó de vender. Explica que en el Noroeste y en Puerto Madryn se siguió comercializando, aunque a un ritmo menor. En esta ciudad chubutense, dentro del distrito 1 y frente al mar, su firma encarará un desarrollo de usos mixtos que constará de edificios ubicados alrededor de un espacio público central. En simultáneo, avanza también con Ciudad Oeste, urbanización en la zona de San Lorenzo Chico, ciudad de Salta, y con el desarrollo integral de Mio, en la cabecera norte de Rosario.

Sobre la actualidad de sus proyectos, detalla: "En general, los del interior siguen en marcha. **Durante las últimas semanas el impacto de la pandemia se está atenuando y en la mayoría de los mercados ya se inició la actividad. Sin embargo, durante la cuarentena no se dejó de vender.** En particular, en el noroeste y en Puerto Madryn se siguió comercializando, aunque a un ritmo menor. Los que más sufrieron son los proyectos como el de Madryn que estaba en proceso de autorización por el Concejo Deliberante y, como estuvo cerrado, se produjo un atraso en los permisos".



El mercado del interior, en los últimos tiempos, comenzó a mostrar una reactivación.

**Juan Cabrini, gerente de proyectos de Eidico, es menos optimista y reconoce que la pandemia complicó aún más la difícil situación del sector.** La desarrolladora en la que trabaja ya pudo retomar las obras en Las Verbenas en Sierra de la Ventana y en Miradores del Beagle, Ushuaia. También los emprendimientos que tiene en Pergamino y en la provincia de Río Negro.

Por otra parte, la ciudad de Rosario, el destino ideal para los empresarios del mundo del campo que buscan refugiarse en ladrillos también tiene su oferta. "La principal diferencia de este mercado con el de la Capital Federal y el del Gran Buenos Aires se da en relación al mercado de los productos premium cuyos precios son 30% inferiores, en inmuebles de calidad y ubicación comparable. **El interior del país generó una amplia y variada oferta en sus distintas plazas que, en su mayoría, están ligadas a procesos de economías regionales.** Con aquellos compradores que tenían la posibilidad de aprovechar la baja de precios en dólares, se concretaron ventas de unidades que tenían cierto grado de avance de obras y fechas de entrega cercana", relata Alejo Castellanos, director de Transatlántica Desarrollos, la empresa que avanza con la construcción de un complejo urbanístico y residencial que implica 55.000 m2 de US\$100 millones de inversión en Distrito Puerto Norte, un. Allí habrá lo que denominan "un barrio privado en altura" conformado por tres torres que comprenderán 200 departamentos.

En tanto, Pablo Furigo, director comercial de Maui, un complejo residencial que superará los 60.000 m2 desarrollado por Fernández Prieto en Rosario, coincide en señalar que a la pandemia hay que sumarle **"el condimento de una nueva devaluación, con un dólar informal que ya está muy**

---

**lejos de la cotización oficial. Esto generó oportunidades de inversión de todo tipo: los desarrolladores inmobiliarios hicieron acopio de materiales y lo trasladaron directamente a sus productos en pozo**, cerrando operaciones de venta en dólares con precios bajos que no se registraban desde por lo menos hace diez años".

Así, **los proyectos de pozo son los que concentraron el mayor volumen de operaciones: "Actualmente se ofrecen 30% más bajo en términos de pago en dólar billete**. Esta situación inclusive generó un impulso para retomar proyectos que estaban postergados por falta de inversores", destaca Furigo.

También en tierras santafecinas trabaja la desarrolladora G70, cuyo titular, Ari Milsztejn confirma que la clave de ese mercado está en la pesificación porque les permite tener "otra cintura para la comercialización. Las unidades más buscadas vuelven a ser las de un ambiente o un dormitorio con el objetivo de tenerlo como resguardo de valor y para renta".

El mercado de propiedades de Córdoba también tiene lo suyo. "Las ventas están funcionando muy bien. Es un período excepcional debido a que el precio de las propiedades en términos de dólar se redujo y aparece como una oportunidad. **Un porcentaje importante de las ventas proviene de clientes e inversores que ya tienen otras propiedades con nosotros y a ello se sumó el sector del campo que salió del sistema financiero y volvió al ladrillo**", comenta Horacio Parga, director de Edisur. La empresa lleva adelante Manantiales, su principal emprendimiento, que comprende más de 1100 hectáreas en la capital cordobesa. Allí cuentan con más de 35 barrios finalizados y en ejecución donde ofrecen diversas tipologías de productos: lotes, urbanizaciones, edificios, casonas, casas, housing y locales comerciales.

En la misma provincia, el Grupo Proaco avanza con varios desarrollos tanto residenciales como de usos mixtos y loteos. Comenzaron a construir Pocito Social Life, un proyecto de 130.000 m2 cubiertos ubicado en el distrito joven en el corazón de Nueva Córdoba y Güemes. "Será el más grande del interior de la Argentina", afirma Lucas Salim, fundador y CEO de la compañía. Mientras tanto, la empresa continúa la comercialización de lotes en Docta, la urbanización de 600 hectáreas ubicada en las afueras de la capital provincial y termina la estructura de la primera de las cuatro torres de Opera Park, un condominio con 400 unidades en el Norte de la ciudad.



En Córdoba se multiplican los proyectos inmobiliarios. Las viviendas con espacios verdes también son muy demandadas en aquella ciudad.

Salim recuerda que **cuando Córdoba salió de la cuarentena total y se permitió la vuelta a la actividad, se generó un dinamismo muy importante de gente que quería aprovechar e invertir en ladrillos**. Había dos escenarios: por un lado estaban quienes habían quedado con colocaciones en plazos fijos en pesos en los bancos que -como cada vez les ofrecían tasas menores- vieron la oportunidad de pasarse al sector inmobiliario y, por otro lado, aparecieron los poseedores de dólares, quienes con los ahorros que tenían hasta hace unos meses no les alcanzaba para comprar la propiedad y ahora sí pueden hacerlo. "Esta situación hizo que tengamos un rebote, que si bien todavía no es lo suficientemente importante como para pensar en un crecimiento, está dando el primer empujón sobre todo a las obras en construcción. **La brecha que existe entre el precio de los productos terminados y los que están en obra genera oportunidades para las construcciones en pozo así que estimamos que esto impulsará una dinámica interesante durante el próximo año**", adelanta el empresario.

Un dato no menor es que durante el comienzo de la cuarentena, la desarrolladora digitalizó todo el proceso comercial, incluyendo la instancia de las firmas de los boletos de compraventa. Su rápida reacción al apostar a la digitalización integral fue fundamental para poder lograr algo impensado en estos tiempos de pandemia: batir sus propios récords de venta. Entre mayo y junio concretaron 200

---

operaciones gracias a la implementación de la firma digital: "Si es por los números de estos meses, deberíamos estar festejando. Pero, la construcción viene cayendo desde 2011 así que es muy pronto para pensar que esto responde a un rebote de la actividad. Hay que esperar dos o tres meses más para evaluarlo y ver si realmente es un espasmo del mercado o una tendencia", aclara Salim y agrega que gracias a la firma digital hoy puede vender en toda la Argentina e inclusive pudo "entrar" a uno de los mercados que más le costaba: al de la ciudad y el de la provincia de Buenos Aires. **"La pandemia hizo que la gente de las grandes ciudades empezara a mirar al interior como una alternativa para irse a vivir en el futuro** y aumentaron las consultas tanto de terrenos como de departamentos", detalla.

De cara a futuro, los desarrolladores coinciden en que no es el momento de lanzar la construcción de edificios corporativos, centros comerciales ni hoteles debido a que el cambio de hábitos que la pandemia conlleva puede extenderse y transformar en forma definitiva el futuro de ese tipo de inversiones. Tabakman especifica que **"hay que poner las fichas" en desarrollos suburbanos porque hay un interés renovado de la gente por irse a un lugar con verde**, sobre todo si no hace falta ir a la oficina todos los días. "El proceso de suburbanización es atractivo en todas las ciudades del país", adelanta.

**Salim afirma que siempre habrá demanda del mercado residencial. ¿La razón? "La Argentina tiene un déficit de cuatro millones de hogares y, mientras no haya crédito, siempre faltará vivienda** porque lo que hacemos ni siquiera llega a cubrir el crecimiento natural", responde. Además, afirma que los "perdedores" en este contexto son los centros de las ciudades. "Es que la gente está más dispuesta a vivir un poco más lejos si obtiene mejor calidad de vida. Aunque esto sucederá en la medida que los servicios, la infraestructura y la conectividad sea buena", aclara.

Parga coincide: **"La pandemia genera en mucha gente la necesidad de vivir en una casa más que en un departamento y eso lo corroboramos tanto en la venta de lotes como en la de viviendas.** Se registraron transacciones con clientes nuevos dado que esta experiencia que atravesamos hace que se le esté dando otro valor al lugar donde se vive. El mercado está cambiando y hay consultas en busca de patios, balcones y lugares con entornos más abiertos y más verdes".

Por su parte, Cabrini opina que esta situación obligará a adecuar el desarrollo de las obras, así como también la comercialización de los proyectos. Pareciera lógico pensar que la gente está más predispuesta a buscar lugares con grandes espacios verdes para mudarse.

MEDIO: **DIARIO – LA NACION – BS. AS.**

FECHA: Lunes 10 de Agosto 2020

TÍTULO: Propiedades en pesos: el mercado inmobiliario del interior comienza a moverse

**LA NACION**

---

En síntesis, si bien nadie sabe con certeza el futuro de la actividad puertas adentro del país, los movimientos de estos meses pueden interpretarse como señales. Habrá que ver si a futuro se consolidan como tendencia.