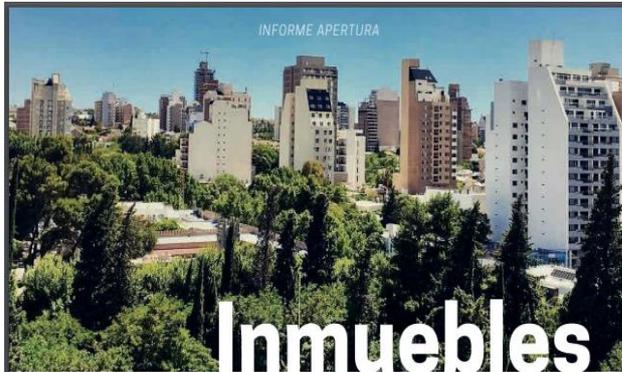


LINK <https://revistavertice.com.ar/wp-content/uploads/2020/09/Desarrollo-inmobiliario-web.pdf>

Inmuebles



La incursión de la pandemia de Covid-19 volvió a poner a prueba al mercado inmobiliario. A 6 meses del inicio de un evento histórico hoy los ladrillos vuelven a imponerse como alternativa interesante ante otras opciones de inversión. Proyectos y perspectivas de las firmas líderes.

Generación de protocolos para trabajar, nuevas herramientas de gestión, revisión de procesos internos, canales de comunicación alternativos y novedosas plataformas para promover y concretar ventas. Como nunca antes una crisis puso a prueba al mercado inmobiliario y a todo el ecosistema que lo compone. La revisión de esquemas y herramientas de trabajo es continua y permanente, pero la llegada del Covid-19 ya está dejando algunas certezas: tras el cimbronazo y la incertidumbre inicial los principales jugadores del mercado supieron recomponer su forma de trabajo y lograron que la rueda de la oferta y la demanda no se frene. La otra realidad tiene más que ver con la coyuntura de un tipo de cambio que volvió a despertarse generando ventanas de oportunidad muy interesantes para quienes decidan construir por la caída en los costos o adquirir bienes inmuebles aprovechando el poder de compra potenciado del dólar billete.

Para conocer de cerca la estructura actual del mercado y los escenarios que se abren Vértice consultó a las principales empresas referentes de Río Cuarto y Córdoba. Respondieron directores y ejecutivos de ADM Desarrollos, Capello SA, Codesur, Galp Inversiones, Grupo Betania, Grupo Canter, Grupo Edisur, Grupo Proaco, Lunardi SRL y Pedrueza.

Un 2020 más se va acomodando

Un resguardo de valor ante una crisis inédita

ticulamente en nuestro país. Por ese lado, la perspectiva a mediano plazo es una gran demanda de inmuebles, sobre todo residenciales y de tierra. Está más incierto el futuro de los inmuebles destinados a comercios y oficinas. Pero también hay que tener en cuenta que en esta crisis todavía no vemos claramente el darfo final sobre algunos sectores y sobre la economía en general".



Juan Pablo Cmet - Galp Inversiones

"Esta crisis provocada por la cuarentena expulsó literalmente a nuevos jugadores que conforman la oferta del mercado inmobiliario e hizo que muchas pequeñas empresas que estaban en condiciones financieras poco saludables dejen de producir y dejen de ofrecer productos a la venta. Nuestra empresa se encuentra en excelente posición. Este parte nos sirvió para avanzar muchísimo en un montón de frentes, lo cual nos pone en una posición de largada fenomenal post cuarentena. Las obras continúan con exactamente la misma dotación de gente con la cual entramos a la cuarentena, e incluso prevenimos el lanzamiento de varios edificios para este año", asegura José Luis Acevedo, CEO presidente de Grupo Canter.



Fernando Reyna - Grupo Edisur

En tanto, Mauro Lunardi, de Lunardi SRL opina que salvo los primeros 15 días desde el comienzo de la cuarentena, todo lo que vino después estuvo muy mal gestionado. "El estar parado tanto tiempo hizo que la economía se destruyera y las empresas estén en su mayoría complicadas económica y financieramente. Los empresarios para cumplir con las obligaciones se taxieron que endeusar y hay que ver cómo va resultando todo para adelantar cuando tengan que empezar a devolver los créditos tomados. A pesar de que son créditos muy blandos. Por suerte, en nuestra zona se pudo seguir medianamente normal, aunque con muchas trabas de distinta índole. A largo plazo no hay buenas perspectivas".



Mauro Lunardi - Lunardi SRL

Lino Pedrueza, titular de la constructora y desarrollista Pedrueza divide el sector, para su análisis, en dos mercados. Por un lado, el de la inversión y la otra rubrica más reciente

apoyo de la obra pública. Ahora, la otra parte de inversiones privadas no se ha modificado en absoluto. Solo ha habido un retraso en las obras por la prohibición de trabajar, pero sigue todo igual y las perspectivas son las que tenemos. En Río Cuarto venimos con aumento y buenas perspectivas permanentes".

En este contexto, ¿hay productos que sobresalgan por sobre otros?

Para la gente de ADM Desarrollos, "en este contexto, todos los inmuebles y más aún los nuevos desarrollos, como los edificios bajo potencial, por la gran brecha que existe y reactivados".

Desde Codesur destacan que los departamentos y los lotes son las estrellas. "Se dan dos características que se suman, llegar al lote, o departamento propio y el resguardo de los ahorros. Creemos firmemente que para reactivar la economía hace falta generar un impulso aún más fuerte en la industria de la construcción con líneas de crédito flexibles al consumidor y sin tantas limitaciones como las que rigen en la actualidad. Sabemos que este sector económico es uno de los mayores generadores de empleo", afirman.

En Galp Inversiones advierten que lo que queda mejor parado, en ese contexto, es el inmueble pensado y construido con la calidad y los diferenciales requeridos para el usuario final. "Por ejemplo, en Nueva Córdoba ha cambiado el perfil. Ya no se construyen casi edificios de categoría estándar, sino que se están haciendo proyectos con unidades de más calidad y mejores amenities, porque los compran personas de altos recursos del interior provincial, o de otras provincias, para que los usen sus propios hijos o para su uso particular cuando vienen a Córdoba".

Sobre el perfil del comprador, para la gente de Grupo Canter "quienes están operando con naturalmente las personas que más conocimiento del mercado inmobiliario tienen, que más logran identificar que hoy es un contexto de oportunidad".

La incursión de la pandemia de Covid-19 volvió a poner a prueba al mercado inmobiliario. A 6 meses del inicio de un evento histórico hoy los ladrillos vuelven a imponerse como alternativa interesante ante otras opciones de inversión. Proyectos y perspectivas de las firmas líderes.

Un resguardo de valor ante una crisis inédita.

Generación de protocolos para trabajar, nuevas herramientas de gestión, revisión de procesos internos, canales de comunicación alternativos y novedosas plataformas para promover y concretar ventas. Como nunca antes una crisis puso a prueba al mercado inmobiliario y a todo el ecosistema que lo compone. La revisión de esquemas y herramientas de trabajo es continua y permanente, pero la llegada del Covid-19 ya está dejando algunas certezas: tras el cimbronazo y la incertidumbre inicial los principales jugadores del mercado supieron recomponer su forma de trabajo y lograron que la rueda de la oferta y la demanda no se frene. La otra realidad tiene más que ver con la coyuntura de un tipo de cambio que volvió a despertarse generando ventanas de oportunidad muy interesantes para quienes decidan construir por la caída en los costos o adquirir bienes inmuebles aprovechando el poder de compra potenciado del dólar billete. Para conocer de cerca la estructura actual del mercado y los escenarios que se abren Vértice consultó a las principales empresas referentes de Río Cuarto y Córdoba. Respondieron directores y ejecutivos de ADM Desarrollos, Capello SA, Codesur, Galp Inversiones, Grupo Betania, Grupo Canter, Grupo Edisur, Grupo Proaco, Lunardi SRL y Pedrueza.

Un 2020 que se va acomodando

El año arrancó con un evento sanitario inédito que afectó crudamente la economía, generó meses de parate obligatorio, y trastocó al sector. ¿Qué están viendo los referentes del mercado

MEDIO: **REVISTA VÉRTICE**

FECHA: Sábado 26-09-2020

TÍTULO: Inmuebles.

sobre la coyuntura actual y en términos de perspectivas a corto y mediano plazo? “Desde el comienzo de la cuarentena, a mediados de marzo y durante todo el mes de abril inclusive, la pandemia generó un fuerte parate que mostró una primera recuperación en mayo. Hoy, producto de una reconfiguración en la estrategia comercial, la cantidad de consultas que ingresan son superiores a la época pre pandemia. Entendemos que se combinaron varios factores coyunturales que obligaron a agudizar los sentidos. Claramente se ha generado un reseteo general de todos los sistemas como los conocíamos. Una vez más, el resguardo del capital se orientó a los ladrillos y hacia otros desarrollos inmobiliarios”, señala Bernardo Sosa Barreneche, presidente de Codesur.



Bernardo Sosa Barreneche - Codesur

Para Adrián Capello, de Capello SA estamos ante un contexto único y particular que ha generado oportunidades, a la vez que un gran parate. “Eso hace que las decisiones se tengan que plantear con mayor análisis. Si el contexto económico del agro es favorable creo que vamos a ver un repunte del sector. También creo que habrá un acompañamiento del gobierno, en líneas como Procrear que ayudará a que se reactive el mercado”.



Adrián Capello - Capello SA

Juan Pablo Cmet, socio director de Galp Inversiones remarca que en la reconfiguración surgen riesgos, pero también oportunidades importantes para Argentina. “Dicho eso, tal escenario es marco de un altísimo grado de incertidumbre en nuestro país. Y la inversión inmobiliaria siempre ha sido el estandarte del refugio de valor seguro en el mundo, pero particularmente en nuestro país. Por ese lado, la perspectiva a mediano plazo es una gran demanda de inmuebles, sobre todo residenciales y de tierra. Está más incierto el futuro de los inmuebles destinados a comercios y oficinas. Pero también hay que tener en cuenta que en esta crisis todavía no vemos claramente el daño final sobre algunos sectores y sobre la economía en general”.



Juan Pablo Cmet – Galp Inversiones

MEDIO: **REVISTA VÉRTICE**

FECHA: Sábado 26-09-2020

TÍTULO: Inmuebles.

“Esta crisis provocada por la cuarentena expulsó literalmente a nuevos jugadores que conforman la oferta del mercado inmobiliario e hizo que muchas pequeñas empresas que estaban en condiciones financieras poco saludables dejen de producir y dejen de ofrecer productos a la venta. Nuestra empresa se encuentra en excelente posición. Este parate nos sirvió para avanzar muchísimo en un montón de frentes, lo cual nos pone en una posición de largada fenomenal post cuarentena. Las obras continúan con exactamente la misma dotación de gente con la cual entramos a la cuarentena, e incluso prevemos el lanzamiento de varios edificios para este año”, asegura José Luis Acevedo, CEO presidente de Grupo Canter.



José Luis Acevedo - Grupo Canter

Fernando Reyna, socio director de Grupo Edisur cree que “atravesamos una situación única, en donde conviven la preocupación por la economía y la salud. En lo que respecta a nuestro sector, si bien no estamos exentos a lo que sucede en general, en períodos de alta incertidumbre, el desarrollismo ofrece oportunidades. Esto se debe a que los inmuebles se mantienen y reposicionan como una alternativa muy interesante para resguardar el valor de los ahorros, especialmente en un momento en donde el hogar pasó a cobrar otra relevancia, aún mayor”.



Fernando Reyna - Grupo Edisur

En tanto, Mauro Lunardi, de Lunardi SRL opina que salvo los primeros 15 días desde el comienzo de la cuarentena, todo lo que vino después estuvo muy mal gestionado. “El estar parado tanto tiempo hizo que la economía se destrozó y las empresas estén en su mayoría complicadas económica y financieramente. Los empresarios para cumplir con las obligaciones se tuvieron que endeudar y hay que ver cómo va resultando todo para adelante cuando tengan que empezar a devolver los créditos tomados. A pesar de que son créditos muy blandos. Por suerte, en nuestra zona se pudo seguir medianamente normal, aunque con muchas trabas de distinta índole. A largo plazo no hay buenas perspectivas”.

MEDIO: **REVISTA VÉRTICE**
FECHA: Sábado 26-09-2020
TÍTULO: Inmuebles.



Mauro Lunardi – Lunardi SRL

Lino Pedrueza, titular de la constructora y desarrollista Pedrueza divide al sector, para su análisis, en dos mercados. Por un lado, el de la ingeniería y la obra pública que depende de los fondos públicos y por el otro el desarrollismo privado destinado a consumidores finales e inversores. “La obra pública tiene un párate extraordinario que no se ha visto nunca. Ya venía complicada desde antes y ahora se complicó más. En ese aspecto, las perspectivas son malas, más allá de que el gobierno debe querer impulsar la economía con el apoyo de la obra pública. Ahora, la otra parte de inversiones privadas no se ha modificado en absoluto. Solo ha habido un retraso en las obras por la prohibición de trabajar, pero sigue todo igual y las perspectivas son las que teníamos. En Río Cuarto veníamos con aumento y buenas perspectivas permanentes”.



Lino Pedrueza - Pedrueza

En este contexto, ¿hay productos que sobresalgan por sobre otros?

Para la gente de ADM Desarrollos, “en este contexto, todos los inmuebles y más aún los nuevos desarrollos, como los edificios bajo la modalidad en pozo, vuelven a destacar su potencial, por la gran brecha que existe y reciben al momento de contar con las unidades terminadas”.

Desde **Codesur** destacan que los departamentos y los lotes son las estrellas. “Se dan dos características que se suman, llegar al lote, o departamento propio y el resguardo de los ahorros. Creemos firmemente que para reactivar la economía hace falta generar un impulso aún más fuerte en la industria de la construcción con líneas de crédito flexibles al consumidor y sin tantas limitaciones como las que rigen en la actualidad. Sabemos que este sector económico es uno de los mayores generadores de empleo”, afirman.

En **Galp Inversiones** advierten que lo que queda mejor parado, en ese contexto, es el inmueble pensado y construido con la calidad y los diferenciales requeridos para el usuario final. “Por ejemplo, en Nueva Córdoba ha cambiado el perfil. Ya no se construyen casi edificios de categoría estándar, sino que se están haciendo proyectos con unidades de más calidad y mejores amenities, porque los compran personas de altos recursos del interior provincial, o de

MEDIO: **REVISTA VÉRTICE**
FECHA: Sábado 26-09-2020
TÍTULO: Inmuebles.

otras provincias, para que los usen sus propios hijos o para su uso particular cuando vienen a Córdoba”.

Sobre el perfil del comprador, para la gente de **Grupo Canter** “quienes están operando son naturalmente las personas que más conocimiento del mercado inmobiliario tienen, que más logran identificar que hoy es un contexto extraordinariamente favorable para hacer compras a desarrollistas inmobiliarias que tienen productos en proceso; y que, a su vez, tengan a información de que esas empresas son solventes, serias, responsables, que van a lograr transitar toda esta turbulencia sin mayores daños”.

Desde **Grupo Edisur**, en tanto, afirman que “estamos en un momento de oportunidad para cualquier tipo de producto: para lotes para el que quiere construir porque la construcción en dólares está a mitad de precio, como para el que busca casas, departamentos o casonas. En cuanto al perfil del cliente, le vendemos tanto al inversor del campo que tiene dólares, al consumidor final que busca hacer una mejora en relación al lugar en donde vive, como al pequeño inversionista, que es el que compra un lote para construir un dúplex y luego venderlo”.

Por su parte, **Mauro Lunardi** estima que “en general se nota que los que salieron a gastar los dólares son los pequeños ahorristas. Los productos estrella son los lotes de no más de US\$ 20 mil. Y la gente está congelando materiales de construcción en empresas fuertes principalmente. No se ven grandes proyectos de inversión por ahora. Porque creo que se entiende que es un momento coyuntural que no va a durar mucho”. “Los productos en Nueva Córdoba siguen siendo los más demandados porque tienen interés nacional. En los últimos 4 meses comercializamos más de 250 unidades en Pocito entre departamentos, cocheras, locales y oficinas, la mitad de los compradores son de la provincia de Córdoba y la otra del resto del país.

Los perfiles son muy variados, algunos proyectan enviar los hijos a estudiar a Córdoba otros desean aprovechar el momento para hacer un buen negocio. Se puede decir que la mayoría de las operaciones rondan una entrega de un 40/50% del valor del inmueble que se relaciona a dólares atesorados y saldo en cuotas para ubicar flujo corriente en pesos”, aseguran desde **Grupo Proaco**.

Brecha de oportunidades

Al cierre de esta edición, el dólar oficial rondaba los \$79, el turista superaba los \$102 y el dólar blue su ubicaba en torno a los \$130, redondeando una brecha entre el oficial y el paralelo del 60%. Pese a las fuertes distorsiones y complicaciones que genera una brecha tan amplia, son mayoría los empresarios y ejecutivos de la construcción y el desarrollismo que confían en que esa distancia puede generar interesantes oportunidades. Por un lado, porque se verifica una caída en los costos para construir en pesos, por otro lado, por las buenas condiciones que pueden alcanzar los inversores y compradores con dólar billete en mano.

MEDIO: REVISTA VÉRTICE
FECHA: Sábado 26-09-2020
TÍTULO: Inmuebles.



Fabio Andrada y Cristian R. Defant ADM Desarrollo

Para Fabio Andrada y Cristian R. Defant, socios propietarios de ADM Desarrollos “esta brecha cambiaría tan amplia, hace que “el ladrillo”, sea la inversión más confiable, rentable, y con muy pocas alternativas que la puedan igualar, ya que el producto adquiere con el tiempo un valor que supera la inflación y protege al propietario frente a posibles devaluaciones”. Algo similar opina Adrián Capello, para quien la brecha cambiaría es una oportunidad única, un veranito, porque se da la particularidad que en dólares el valor del metro está en su valor histórico más barato. “Sobre todo en proyectos como los nuestros que trabajamos en pesos ajustado por el Índice de Construcción. Eso hace que esta brecha rinda y se le da la oportunidad a mayor cantidad de clientes de poder acceder a una unidad. Creemos que esa es una oportunidad y tratamos de generar oportunidades a los clientes a través de distintas herramientas de pago. La brecha ayudó a generar muchas operaciones en este contexto”.

Sosa Barreneche confía en que los movimientos macroeconómicos siempre impactan en la confianza de los inversores y en esto los inmuebles tienen un gran valor cultural. “Quiénes somos desarrollistas generamos oportunidades y negocios en una economía en pesos que tarde o temprano se revalorizan en dólares. El índice de precio de la construcción es uno de los más oportunos en décadas para invertir en desarrollos inmobiliarios. En dólares, el metro cuadrado de la construcción es el más bajo en los últimos 17 años. Hoy no es momento de vender para el particular, pero sí es un momento único de comprar a valores que están muy bajos y más si es en pesos con financiaciones que no están atadas en absoluto al dólar”. No obstante, **Juan Pablo Cmet** advierte que hay que prestar atención a los precios en pesos en emprendimientos en construcción, “porque lamentablemente se están viendo muchas ofertas por debajo incluso del costo que ya es bajo. Ese tipo de ofertas no es sostenible en el tiempo, y pone en riesgo la culminación de esos emprendimientos”.



Cesar Martínez - Grupo Betania

Para César Martínez, de Grupo Betania “debido a los bruscos cambios en la cotización del dólar, el mercado Desarrollista se ha visto beneficiado porque los precios de nuestros productos han quedado muy baratos en dólares, en el orden de un 30%. Esta situación ha provocado un rebote de las ventas durante varios meses. Además, se agregan las dificultades para hacer inversiones que mantengan el valor de los pesos, tales como la inversión en plazo fijo que hoy tiene tasa negativa”. Desde Grupo Edisur remarcan que la brecha cambiaría no es positiva para la economía en general, como tampoco lo es un dólar alto. “Sin embargo, para nuestro sector, al mantener el valor de las propiedades en pesos, se genera una oportunidad para el que tiene

MEDIO: **REVISTA VÉRTICE**
FECHA: Sábado 26-09-2020
TÍTULO: Inmuebles.

dólares. Las propiedades bajaron entre un 25% y un 40%, dependiendo del producto, y en nuestro caso, estamos teniendo un excelente ritmo de ventas”, afirman.



Lucas Salim – Grupo Proaco

Lucas Salim, CEO de Grupo Proaco no duda en afirmar que si tenemos que resumir la actualidad del sector en una palabra sería: oportunidad. “Hoy las empresas desarrollistas nos encontramos frente a la posibilidad de ofrecer a nuestros clientes una inversión inmobiliaria con tasas de retorno en dólares superiores a cualquier propuesta del sector bursátil o, incluso, de otros mercados inmobiliario del mundo. Nuestros proyectos se venden y financian en pesos, pero se proyectan en dólares, vamos con un ejemplo. Los departamentos en Pocito Social Life, corazón de Nueva Córdoba y Güemes, tiene un ticket de salida desde \$5.700.000 (alrededor de US\$ 820 x m2) cuando el valor histórico de la zona por productos similares terminados ronda los US\$ 2.000 el m2. Mientras se mantenga la brecha cambiaria y el cepo, los inmuebles en Córdoba serán una oportunidad de resguardo de capital”.

Finalmente, Lino Pedrueza remarca que, desde hace años, todo hecho político y económico ha influido para que la gente descubra en el activo inmobiliario un atractivo. “Quien tiene excedentes en pesos y no está acostumbrado a meterse en el sistema financiero paralelo busca rápidamente volcar esos recursos en algo real, como un edificio que es algo que ve y recurre al ladrillo porque nos manejamos en pesos. Y aquel que tiene dólares billetes puede ver que los costos bajaron sustancialmente, entre un 15% y un 20%, entonces usando el billete compras muchos más m2 que los que compraban a principios de año. Esta devaluación significó un incentivo a la compra y la inversión”.

El mercado en números

- Los costos en dólares bajaron entre 20% y 30%, según los productos.
- Incluso en algunas zonas, el m2 pasó de US\$2000 a US\$800.
- La brecha cambiaria, del 60%, motoriza muchas ventas no financiadas.
- En Río Cuarto, departamentos y lotes impulsan el mercado.