

Medio: El Cronista

Sección: Suplemento Real Estate

Periodista: Elena Peralta

Fecha: 18 de diciembre de 2014

Título: "Las razones detrás de la disparidad de precios"

Cobertura: Participación en nota

Soporte: Gráfico

VI EL CRONISTA ■ REAL ESTATE ■ 18-12-2014

El cepo cambiario sigue afectando el valor de las propiedades. Por qué se observa tanta distorsión en las cotizaciones, incluso, en una misma zona. En qué punto se encuentran compradores y vendedores hoy.

Las razones detrás de la disparidad de precios

Se multiplica por 14, se le quita 4, se aumenta un 3% y después se parten las diferencias. Desde que empezó el cepo, para ponerlo el precio a una propiedad hay que hacer un curso de algoritmos. La disparidad afecta tanto a las unidades usadas como a las nuevas y a las negociaciones previas a la firma de la escritura.

El escenario obliga a afinar la mira. "El rango se agranda mucho en productos similares y en la misma zona", dice José Rozados, director del sitio Reporte Inmobiliario. Para el analista, la clave hoy no es tanto a cuánto se compra sino a cuánto se va a poder vender en el futuro.

"El segmento de usados fue el que más sufrió las consecuencias del tipo de cambio y del cepo, porque es el segmento ligado más a la compra de la vivienda que a la inversión", dice Gabriela Goldszter, presidente de Ocampo Propiedades y vice del Colegio Profesional Inmobiliario (CUCICBA). Rodrigo Fernández Prieto, director de Fernández Prieto & Asociados y CEO de Intelligent, coincide: "Es el segmento más complicado porque ya hace dos años que viene sufriendo este proceso".

Para Bruno Martino, director del Grupo COMASA, el destino de los usados está pegado a la cuestión cambiaria. "Las restricciones ponen zozobra. Los dueños quieren obtener el precio en dólares billete que alguna vez cotizó su propiedad, y los compradores están dispuestos a pagar algo similar al costo de producción. Estas dos puntas se acercan y se alejan de la mano de la cotización del errático dólar blue, lo que le quita previsibilidad y consecuentemente dinamismo al mercado".

Aún con sus complicaciones, comprar ladrillos sigue siendo atractivo, advierte Fernández Prieto. "Si bien el valor en dólares no se ha modificado desde hace prácticamente dos años, si uno invirtió en un departamento usado se dará cuenta que multiplicó la plata en dos años. Con lo cual, el beneficio que deja en pesos hace que sea un muy buen negocio", asegura.

Una de las cosas que cambian a partir del cepo fue la moneda de cambio. Antes había un solo dólar para calcular el precio. Hoy, en una punta del centímetro, hay un dólar oficial y en la otra, el blue. En el medio, un montón de céstest; el ahorro, el autorizado por la AFIP, el "contado con liqui" y casi tantas negociaciones como departamentos en venta hay en Buenos Aires.

Si bien el peso logró afianzarse como medio de financiación



en los proyectos a estrenar, en el segmento usado sigue mandando Benjamin Franklin. "El 99% de las operaciones se hacen con dólar billete", dice Armando Pepe, titular de la inmobiliaria homónima y vicepresidente de la Cámara Inmobiliaria Argentina (CIA). Se pueden partir las diferencias en cuanto al precio pero no en la cotización, porque en la escribanía los vendedores no aceptan otro papel que no sea verde. "El que compra se las tiene que ingeniar para conseguirlos", afirma.

Lo que sucede en la práctica es que el que llega con los billetes tiene mayor poder de negociación. "Lo que termina sucediendo es que el que viene con los dólares en la mano tiene un as en la manga, que aumenta cuanto mayor es la brecha entre el oficial y el paralelo", dice el bróker. Pepe asegura que cuando el blue pasó los \$ 15 las operaciones llegaron a cerrarse hasta un 20% debajo del precio publicado.

El negocio inmobiliario es una cadena de probabilidades y Pe-

Los rangos más amplios se ven en zonas ABC1 y en unidades de tres ambientes para arriba

pe dice que hoy, con un paralelo que se mantiene alrededor de los \$ 13, el regateo es más parecido al del precepo y se hamaca entre el 5 y el 8% a favor del que compra. Cualquier modificación en el cambio puede variar la situación. "Mientras el Gobierno logre mantener el dólar cerca de los \$ 13 y le permita a la gente comprar dólares ahorro, las cosas se van a mantener estables", agrega Pepe.

En las inmobiliarias aseguran que, hoy, ponerle precio a una propiedad es complicado. Sigue influyendo la ubicación, los detalles de terminación, la superficie y los ambientes, pero los plazos en lo que el vendedor aspira a vender también influyen. Siempre hubo un precio "vendible" y otro para publicar, pero hoy los

márgenes se corrieron y los carteles de venta pueden permanecer colgados más de un año.

De una cuadra a la otra el precio por m² puede variar entre u\$s 25 y u\$s 50, mucha plata a la hora de multiplicar por su equivalente en pesos. "El precio real es al que se vende. Hoy muchos vendedores se mantienen firmes, por eso quien posee liquidez tiene las de ganar", afirma Pepe. La misma movilidad del mercado hace que haya un sector que necesita vender las propiedades en plazos aceptables y ahí estén las oportunidades.

También en el pozo

Históricamente, el segmento usado tuvo rangos amplios a la hora de valorar, pero hoy la disparidad también afecta a las unidades a estrenar. "Comprar en un pozo siempre fue un buen negocio, pero hoy hay que mirar bien, porque dos proyectos similares pueden tener una diferencia importante. Incluso un fidelcomiso que recién comienza puede tener poco margen con otro recién terminado en el mismo barrio", advierte Rozados.

Los desarrollistas aseguran que la inflación achicó márgenes y obliga a calcular los costos al detalle para financiar los proyectos. "Los valores se actualizan por el índice de la Cámara de la Construcción, pero si le pifamos al precio de base terminamos trabajando al costo o a pérdida", se defiende el CEO de un grupo con proyectos en la zona Norte de Capital. "El valor de la construcción es de 700 u\$s/m². Y en un barrio medio de Capital, el m² en pozo no debería superar los 1.800 u\$s/m², pero el rango a veces se agranda demasiado", subraya Rozados.

La Cifra
u\$s 25/50
puede variar el m² con una cuadra de diferencia.

El mejor consejo es caminar. Ricardo Mataloni, gerente General del Grupo Winterra, asegura que la evolución de los precios depende en gran medida de quién vende. "Si se trata de inversores, hay vendedores que mantienen los valores en dólares desde antes del cepo cambiario y otros que hicieron ajustes. Depende mucho de cada caso en particular y de las necesidades puntuales del vendedor, según el momento de la oferta", dice. En el caso de unidades de venta directa del desarrollista, los valores son en pesos y tienen relación directa con la incidencia de la tierra y los costos de construcción del desarrollo.

En las oficinas de venta aseguran que las mayores diferencias están en las propiedades más caras. "Las zonas ABC1 son las que tienen mayor disparidad", dice Martino. Mataloni coincide: "Las unidades de tres ambientes para arriba son las que tienen un rango mayor de valores de emprendimiento en emprendimiento".

A diferencia de los usados, el peso se afianzó en los nuevos emprendimientos. "La mayoría de proyectos que se venden son en pesos ajustados al dólar oficial o ajustados al índice CAC, con lo cual creemos que el 70% de las operaciones que se hacen hoy, se realizan en pesos", dice Fernández Prieto. El desarrollista asegura que este año los precios en dólares se mantuvieron estables y en pesos aumentaron entre un 40 y un 60%.

Los desarrollistas de Haras del Sol, un emprendimiento en Pilar Chico, vieron el nicho y ofrecen lotes y casas en pesos. "Estamos financiando con cuatro líneas complicadas como el actual, hay que ser creativos", asegura su presidente, Juan Carlos Oddino.

A río revuelto ganancia de pescadores. "Desde el cepo las propiedades bajaron casi un 20%", dice Pepe. Según un informe del Colegio Inmobiliario porteño, Buenos Aires es la capital más barata de América del Sur, con diferencias que van entre el 10 y el 25% con ciudades como San Pablo, Santiago de Chile o Bogotá. A pesar de las fluctuaciones, mantiene su atractivo.

Elena Peralta