
Editorial	Pág. 1
El ladrillo salvador	Pág. 4
¿La hora del rebote?	Pág. 7
Mercado en movimiento	Pág. 10

Forcadell Argentina no se detiene

El comienzo de 2009 encuentra a la desarrolladora trabajando en sus múltiples emprendimientos. Los últimos retoques de Barrancas al Río, los avances de Juncal 2249 y dos proyectos que ya están dando que hablar: Pyramis, en Pilar, y la construcción de dos torres de diez pisos en Beccar.

Barrancas al Río

Quizás el caso más emblemático sea el de Barrancas al Río, un edificio único en la zona construido sobre la barranca de San Isidro. La obra se encuentra avanzada en un 80% y se estima que estará concluida hacia finales de febrero, en este momento se avanza con las terminaciones. Ya está disponible el show room en la unidad K3 y tiene un tráfico intenso de los propietarios y de posibles compradores que se acercan a ver cómo quedarán las terminaciones, los muebles de cocina, interiores de placares, pisos, cielorrasos, molduras, puertas, carpintería exterior y revestimientos de chimeneas.

El sector Perú será el primero en estar listo para la entrega, luego se avanzará hacia los sectores restantes. Se ha dado comienzo a las obras exteriores: cerco perimetral, casilla de entrada, caminos y circulación interna, movimiento de suelos necesarios para delimitar las distintas unidades de forma natural y riego artificial que permitirá, hacia fines de marzo, contar con un parque verde. Las cocheras están en el primer y segundo subsuelo, pero también hay unas recovas que permiten a los propietarios e invitados desembarcar en su palier privado bajo techo. El frente de Barrancas cuenta con un camino de adoquines que permitirá la salida de los vehículos, rodeados por médanos de pasto al estilo green de golf, un camuflaje que esconde la circulación de autos y evita contaminar la visión de los departamentos del frente.

A su vez, se está terminando un coronamiento de la barranca, que tiene un ancho de 160 metros, con una variada selección de plantas que cumplen la función de enriquecer el paisaje sobre la viga de seguridad que da sustento al terreno. Si hablamos de la flora de Barrancas, vale la pena aclarar que cuando se hizo la remoción inicial de suelos se tomó la precaución de crear un vivero para transplantar los frondosos árboles preexistentes. En este momento se están tomando todos los recaudos necesarios para reubicar sobre el terreno la septuagenaria arboleda. Además, se van a plantar árboles nuevos para crear barreras visuales donde sea necesario.

En la actualidad ya hay 31 propietarios sobre 36 departamentos. Gran parte de los propietarios solicitaron ciertas reformas a sus departamentos (de pisos, revestimientos, etc) y por este motivo se ha pactado, con algunos, la entrega antes de tiempo para que hagan las reformas cuando la obra todavía esté en marcha.

El inicio de la obra tuvo un momento crítico entre enero y abril de 2007, cuando se duplicaron los promedios de lluvia de esos meses, un factor externo que complicó los plazos. En total se realizó una remoción de 60 mil metros cúbicos de tierra, y para que la estructura del edificio y de la contención de la barranca fuera sólida, se tomó la decisión de esperar hasta que la tierra estuviera seca. Otro factor que influyó, y todavía influye, en la demora fue el acuerdo de mitigación del impacto de la obra firmado con la Municipalidad: por respeto a los vecinos, Forcadell no puede trabajar ni sábados ni domingos, y el horario de trabajo de los días hábiles es muy restringido.

En materia de avances de obra, Jorge Gómez Carrillo agrega que se han terminado los desagües pluviales, se han contratado todas las instalaciones de infraestructuras eléctricas y sanitarias y se ha construido la pileta central común a todos los departamentos. También está próxima a recibirse la carpintería de exteriores, rejas, balcones, núcleos de escaleras de servicio -que implican obras importantes de herrería- y la termomecánica (combinación de splits frío calor y piso radiante eléctrico con regulador individual). Los muebles de cocina están en fabricación: cocinas y hornos Ariston.

Juncal 2249

Este edificio de diez pisos está ubicado en la calle Juncal, entre Larrea y Azcuénaga, una ubicación privilegiada dentro del barrio de Recoleta. Sobre un total de 20 departamentos (en el décimo piso hay un duplex), hay 8 vendidos y, al igual que Barrancas y los proyectos de Pyramis y de las torres de Beccar, cuenta con ese plus necesario para sobresalir en el mercado inmobiliario actual. Si bien el comienzo de la obra se retrasó por ciertos trámites municipales -que ya están resueltos-, Forcadell aprovechó este tiempo para conseguir toda la documentación ejecutiva necesaria (estructura, instalaciones, termomecánica, sanitarias). También se han hecho los convenios de medianería con los vecinos, un trámite necesario para evitar complicaciones posteriores.

Ya se realizó la completa demolición del edificio anterior, ahora ha llegado el momento de avanzar con la construcción de este emprendimiento que se está comercializando a muy buen ritmo. En tres meses comienza la etapa de albañilería, y como la obra tiene un buen flujo de financiación, se estima que la obra va a estar terminada en agosto de 2010.

Pyramis y Beccar

Por último, como para redondear este momento de intensa actividad de Forcadell, tenemos dos proyectos en la Zona Norte. El primero es Pyramis, un edificio de oficinas ubicado en Pilar, sobre la Panamericana, a pocas cuadras del exclusivo barrio de Tortugas. El proyecto, la documentación, y la evaluación de costos están muy bien encaminados. Los propietarios del terreno, que financiarán el proyecto, han decidido avanzar con Pyramis a partir del 1 de abril.

El otro proyecto en Zona Norte es la construcción de dos torres de diez pisos en el barrio de Beccar. Cada una contará con departamen-

tos de entre dos y tres ambientes. Ya se están realizando los trabajos previos, de análisis de mercado, de costos.

Forcadell Part Time Bureau

Forcadell Part Time Bureau ya abrió sus puertas. Este edificio, ubicado a pasos de la Plaza San Martín, está destinado al servicio de alquiler temporario de oficinas y de oficina virtual. Cuenta con tres plantas en forma de U y tiene la ventaja de estar construido en el centro de manzana, una burbuja de calma en medio de la vorágine del microcentro. En el mes de febrero se ha dado por terminado todo el reciclado interno y el edificio ya cuenta con el equipamiento propio de cualquier oficina de primer nivel: escritorios, computadoras, equipos para video conferencias, fax y servicio de cafetería y secretariado, entre otros.

Forcadell está a cargo de la promoción y comercialización junto con la empresa Agein, dedicada a la Consultoría y Recursos Humanos, que, además, ofrece allí su servicio de Outplacement, dirigido a organizaciones que requieran acompañar a sus colaboradores en procesos de desvinculación ayudándolos a capacitarse y encarar el mercado laboral de forma profesional y efectiva. En el interior de este edificio con fachada de ladrillo a la vista al estilo de los docks de Puerto Madero, las oficinas tienen la flexibilidad necesaria como para adaptarse a las necesidades de los clientes. Hasta el momento, las demandas apuntan a usos variados, que van desde salas de reunión, hasta oficinas con mesas lo suficientemente grandes como para desplegar planos, pasando por salas solicitadas por abogados que realizan audiencias de mediación. Pero las posibilidades de adaptación son mucho más amplias.

Las tres plantas, que cuentan con escalera y ascensor, balconean a un patio central luminoso y tranquilo. Dentro de ese marco se ofrecen tanto el servicio de oficina virtual (la posibilidad de tener en Buenos Aires un domicilio legal para recibir todas las encomiendas y notificaciones que le sean enviadas al cliente), como el de alquiler temporario de una de las 28 oficinas disponibles (que puede ser por módulos horarios o por mes).

Forcadell Part Time Bureau ha sido ideado para satisfacer las demandas de distintos sectores: profesionales particulares; cámaras vinculadas con países del extranjero que necesitan un espacio para hacer reuniones; empresas grandes, medianas y pequeñas que necesitan espacios para capacitar a sus empleados; profesionales o empresas del interior que quieran tener un pie en Buenos Aires, y mucho más.

Lo dicho, Forcadell sigue innovando, y ahora lo hizo con esta propuesta que hará que más de uno respire aliviado, sobre todo cuando consulte cómo son los precios promocionales de estos primeros meses.

El ladrillo salvador

Un breve repaso por distintas crisis argentinas en la historia reciente. Conozcamos la manera en que solemos encarar épocas convulsionadas, sobre todo para, a partir de este análisis, proyectar escenarios posibles y detectar oportunidades de negocios.

La Argentina se ha transformado en un sinónimo de crisis recurrentes, más que de una recesión permanente o un boom de crecimiento a tasas “chinas”, como una economía que mostró “serruchos” incesantes en su actividad, alternando períodos de alto dinamismo con otros de estancamiento o hasta caídas abruptas.

Los comportamientos sociales se van moldeando con estas características y por lo tanto así se proyectan otras variables. Una de ellas, el eje ahorro-inversión, tuvo en el país condimentos especiales, siempre expuesto a la praxis oficial cuando el agua llega al cuello y la retórica muestra su peor cara. Repasemos:

1. Hiperinflación (1975-76)
2. Ampliación de la indexación por circular 1050 (BCRA) (1978-82)
3. Default de títulos externos (1982)
4. Congelamiento de depósitos en plazo fijo en dólares (1984-85)
5. Plan Bónex canje de plazos fijos en pesos (1989-90)
6. Corralito (2001)
7. Default de títulos públicos en dólares (2002)
8. Reprogramación de depósitos bancarios en pesos y dólares (2002)
9. Estatización de los ahorros de AFJP (2008)
10. Cíclicas devaluaciones de la moneda (especialmente: 1976-1989-2002-¿2009?)

Esto fue conformando una mentalidad en el ahorrista muy diferente a la de otros países. El vehículo preferido de pequeño inversor no fue el parquet de la Bolsa, poco propenso a las inversiones atomizadas y con una historia sinuosa en el respeto a las minorías accionarias; ni el otrora frondoso mercado de títulos públicos, acosado por la inestabilidad cambiaria y la inflación (para los nominados en pesos) y por los defaults, en su versión en dólares. La desconfianza en el sistema bancario como guardián del depósito de valor, hizo el resto, especialmente durante la crisis del año 2002.

Frente a este panorama, la coyuntura internacional jugó una mala pasada. Muchos ahorristas elegían activos externos para blindarse de la inseguridad jurídica y monetaria argentina. Desde billetes físicos, depósitos bancarios, propiedades hasta fondos de inversión, todo contaba para huir del “riesgo país”. La crisis que se abate sobre todos los mercados del Primer Mundo, arrasó como un ciclón caribeño sobre las carteras argentinas. El golpe de gracia lo terminó dando el caso Madoff, que limó los ahorros de sus clientes más diversos, generalmente más sofisticados y ambiciosos que el comprador de dólares o el tenedor de bonos el Tesoro.

Inmuebles: una tabla de salvación visible

La tradición argentina de invertir en inmuebles encontró la cara y

ceca del problema en este año. Por un lado, los que aún desconfiando de la inestabilidad del mercado local, elegían conformar un portafolio inmobiliario, también se vieron decepcionados. Normalmente se materializaba a través de tres formas: a) compra directa; b) compra de cuota partes en condominios con posibilidad de alquiler y c) fondos inmobiliarios. La suba continua en los valores de la propiedad en los últimos 15 años, había sido motorizada, básicamente, por el crédito abaratado que terminó generando una gran burbuja especulativa. Lo que caracterizó al mercado inmobiliario desarrollado ha sido su gran apalancamiento crediticio, justo lo que lo terminó hiriendo gravemente cuando explotó la burbuja inmobiliaria en el año pasado. El precio del real estate terminó sufriendo parte del ajuste, el resto se vio con la iliquidez creciente que hizo que los más reconocidos fondos inmobiliarios suspendieran los rescates al entrar en zona roja.

Ante este desolador panorama, la inversión inmobiliaria salvó nuevamente la ropa. La tradición argentina de invertir en ladrillos se vio fortalecida, más por vicios ajenos que por méritos propios.

Diversos hitos fueron empujando a un sector doméstico que en el punto culminante de la crisis del 2001, parecía condenado a seguir la estela de toda la economía: una caída histórica. Y no fue así. Primero, fue la salida del “corralón” para comprar inmuebles, después con el aprovechamiento de los costos de la construcción atrasados con respecto al dólar y finalmente con el inicio de los arbitrajes del costo y el precio de venta (2003-2004), surgiendo grupos inversores “en el pozo” y el nuevo impulso al desarrollo inmobiliario a gran escala. El posicionamiento de este “boom” se dio, fundamentalmente en los “productos” dirigidos a los beneficiarios iniciales por el cambio de paradigma del “modelo” económico: segmentos altos y medios-acomodados de la población.

El crédito, tal cual se vio durante toda la convertibilidad (cuando se llegó a prestar hasta el 80% en dólares sobre el valor de compra y con plazos cada vez más extendidos), recién comenzó a aparecer tímidamente en el 2006, pero financiando menos y a tasas dispares. No es, entonces el mejor indicador para explicar el boom inmobiliario ya que las compras se realizaron, casi siempre, con capital propio y por fuera del sistema bancario. El atractivo no pasaba tampoco por la renta, lejos de las principales plazas (el precio de los alquileres siguió la misma trayectoria que los de venta pero con un retraso que ahora abre una incógnita), sino, sobre todo por un factor potenciado por la mega crisis del 2001: la ya mencionada desconfianza en muchos instrumentos de inversión y el prestigio de los activos inmobiliarios como garantes del valor a largo plazo. Al respecto vale la pena citar un trabajo de Ricardo Schefer, “Conviene invertir en Argentina” (CEMA, Septiembre 1995), en el que demuestra que los rendimientos de las inversiones inmobiliarias han sido los más estables del mercado local durante años tan turbulentos como 1983/95.

Control de daños

Este hecho daría un respaldo adicional a las proyecciones más moderadas con respecto al impacto de la crisis financiera internacional en la plaza inmobiliaria local. En primer lugar, el sector en las economías avanzadas se apalancó en el crédito y acá en el capital propio. Eso, que fue un lastre en actividad y en valores en la época de vacas gordas,

también constituye un paracaídas en la caída del resto del mercado. No hay explosión de la burbuja argentina, sencillamente porque no hubo burbuja, no se alimentó de fondos fáciles y baratos.

La otra variable que podría explicar movimientos sustantivos en el mercado es la del poder adquisitivo medio. Los salarios, retrasados con respecto a la inflación y el dólar, se fueron recuperaron notablemente en los últimos cuatro años y motivó la aparición de proyectos más sofisticados que pudieran dar un margen de rentabilidad frente a costos de construcción crecientes por la misma causa.

Sin embargo, hay 4 elementos que están gravitando en la particular coyuntura del mercado argentino:

- **El efecto liquidez.** La retracción de la demanda, inevitable cuando la economía parece estar estancada al menos o en leve declive, va mermando el ritmo de compra-venta de propiedades. Quizás no afecta los precios, pero sí el período medio para salir de una posición inversora, lo cual va pintando un mercado más denso y con menos atractivo para el ahorrista que quiere algo rápido de liquida.
- **Las alternativas.** Al mismo tiempo, desinvertir en un activo inmobiliario para hacerlo en otro actualmente es poco atractivo. Ya se mencionó la desconfianza hacia el sistema bancario como captador de ahorros, la vulnerabilidad de activos externos y la caída del dólar contra el peso hasta el 2008 (recién en marzo del 2009 se está a los mismos precios de fin del 2002). Ante la flaqueza de alternativas, salir tiene menos premio.
- **Visión de largo plazo.** La mayor iliquidez y los altos costos de transacción del mercado inmobiliario, han educado al inversor en la necesidad de contemplarlo siempre con ánimo de tomar decisiones en el largo plazo.
- **Bondades propias y ajenas.** Los tres factores anteriores han potenciado el mercado como un excelente receptor de ahorros que buscan horizontes de mediano y largo plazo para conservar el valor del capital. La historia del sector a lo largo del último medio siglo apuntan a esta dirección como una característica también señalada: si no abunda el crédito, el mercado de alquileres debería permanecer con demanda sostenida. La vivienda siempre es prioritaria en las decisiones de gasto.

Proyecciones a futuro.

Con estas coordenadas, se podrían proyectar algunas características para el mercado del año en curso, a saber:

- Incertidumbre del impacto final de dos fuerzas contrapuestas: la desaparición de las AFJPs como financistas de fideicomisos y el resultado final del blanqueo de capitales para proyectos inmobiliarios.
- Menos liquidez general del mercado
- Mayor atractivo relativo del activo inmobiliario versus los demás de una cartera doméstica y con caída aún mayor en activos externos.
- Oportunidades para proyectos que capten fondos privados que busquen alternativas de mediano plazo.
- Debilitamiento de los alquileres comerciales, por mayor oferta de construcciones aún en proceso y caída de la demanda por menor actividad.

- Finalmente: refuerzo de la memoria inversora: toda crisis en el país terminó en un rebote más fuerte cuyos principales beneficiarios han sido los inversores que supieron controlar a tiempo su pánico y no se dejaron llevar por la corrida. Generalmente, los locales que conocen mejor el terreno y que tienen en su haber las cicatrices de vivir, trabajar y ahorrar en tierra fértil de sorpresas, como la Argentina.

¿La hora del rebote?

Mientras cayó en las ciudades donde más creció de valor, y se mantuvo en países donde el ladrillo se transformó en un verdadero refugio para los inversores, todo parece indicar que el precio del metro cuadrado encontró el “piso”, por lo que en el mercado ya se habla de que está llegando el momento de que, en las ciudades más importantes del mundo, se produzca el llamado “efecto rebote”. El caso argentino, un ejemplo para el negocio global.

Parece que fue ayer. Apenas 18 meses atrás, a mediados de 2007, el metro cuadrado de una vivienda de lujo en Madrid cotizaba por encima de lo que estaba valuado en la esplendorosa ciudad de Nueva York. De hecho, era el segundo destino más caro del mundo, por delante de Londres, Tokio o Dubai, y se ubicaba sólo por detrás de París. Así se desprendía de un informe Mercado Residencial realizado por la consultora inmobiliaria internacional Richard Ellis.

De hecho, la estadística mostraba que el m² de una residencia nueva, en el cinturón prime de Madrid, costaba la friolera de € 6.000. Pero, si se observaba la zona de máximo lujo de la capital española, entonces el precio se elevaba hasta los € 14.600. En Nueva York, y siempre según Richard Ellis, por el m² se cobraba € 4.900 y el máximo lujo, € 13.200. Los pisos de premium londinenses eran más costosos que los neoyorquinos, por la desaceleración que ya afectaba a la economía norteamericana y la depreciación de su divisa, según la consultora, mientras que Tokio, Hong Kong y Singapur no alcanzaban los máximos anteriores a la recesión. Por último, Dubai se convertía en uno de los mercados en desarrollo más activos del mundo, aunque se lo consideraba todavía “inmaduro”.

Hoy, el escenario cambió de manera abrupta. Tras 14 años de fuertes subas de precios y actividad desenfadada, el mercado de la vivienda se enfrenta al giro más radical de la historia reciente de todo el planeta. Aunque los porcentajes que aparecen en las estadísticas no son coincidentes entre sí, ni reflejan completamente lo que sucede en la realidad, todos apuntan en el mismo sentido: los valores se derrumban y nada ni nadie parece detenerlos. En el caso español, por caso, el Ministerio de la Vivienda señala que el precio de las casas bajó un 2,8% en 2008 respecto de 2007, mientras que la tasadora Tinsa indica que la caída fue de un 8,8%. Además, el número de operaciones de compra-venta de propiedades en el tercer trimestre del año pasado se desplomó un 36% respecto del mismo período de 2007, y la cifra de viviendas libres inicia-

das en septiembre último descendió un 68% respecto al año anterior. “El cuadro de situación describe una burbuja inmobiliaria de manual. No obstante, es mejor ser cuidadoso con la terminología. Los precios son lo que el mercado efectivamente paga y el mercado convalidó valores considerablemente altos en los últimos años. La realidad es que ya no lo hace. En los más importantes centros urbanos del mundo, si en 2005 se abonaban US\$ 8.000 el metro cuadrado, hoy se puede comprar por 6.000. Es una caída fuerte que espera su rebote, aunque por el momento estamos cuesta abajo”, Maximiliano Postigo, director Ejecutivo de American Appraisal para América latina.

Crisis & Oportunidad

El descenso del valor de los inmuebles -oscila entre un 10 y un 30% en las ciudades más importantes del mundo- son las cifras más conservadoras que se pueden encontrar en el mercado inmobiliario. En Madrid, por ejemplo, hay propiedades cotizándose a un 50% de lo que costaban en 2007, y en los Estados Unidos aparecen ofertas de casas por menos de US\$ 5.000, una vez saldada la hipoteca. Son los primeros espasmos en este intento de la economía global de digerir activos “intoxicados” por la mala gestión del riesgo crediticio de los últimos años.

Para Postigo, lo que se observa con los precios de los inmuebles en los últimos años en las principales ciudades del mundo es un “fenómeno” ligado al “ciclo expansivo y contractivo del crédito”. “Hemos pasado de una época de gran disponibilidad de financiamiento a una mucho más conservadora”, asegura. Y agrega: “La expansión del crédito implicó un aumento de la demanda financiada y un aumento de los proyectos de Real Estate financiados. Ahora, nos queda la oferta ampliada (los inmuebles no desaparecen cuando sale de escena el crédito), pero la demanda se retrae. La caída de precios es la consecuencia lógica. Por eso, hemos visto situaciones de bajas tan bruscas como Madrid, Londres, Nueva York o Miami, de más del 30% en el lapso de un semestre”.

En este escenario, surge una incógnita: ¿llegaron los tiempos de la recuperación? Aunque los expertos insisten en que no tienen la “bola de cristal”, la mayor parte de los consultados hacen sus apuestas para el año 2010. Santiago Carbó, catedrático de análisis económico de la Universidad de Granada (España), augura que el ajuste del mercado inmobiliario se prolongará dos o tres años más. “La clave es vender el stock, que incluso se incrementará este año, para volver a una actividad más normal, aunque nunca se regresará a la de hace tres años, cuando se construían 700.000 viviendas”, comenta.

“Nuestra sensación es que el piso está cerca y que el rebote será fuerte en las ciudades más desarrolladas. Pero hay que analizar muy bien cada segmento: como ocurrió en los últimos años, el mercado será cada vez más polarizado”, destaca Gómez Picasso, de la consultora Reporte Inmobiliario. Y agrega: “Sin lugar a dudas, para simplificar se podría decir que en cualquiera de las principales ciudades del mundo comprar por debajo de los US\$ 1.500 por m² será una buena inversión”.

Para el broker Juan Badino, en un comienzo lo que pasó fue que los precios no descendían en ningún segmento. “Se mantenían, pero no había ventas. Después, bajaron la oferta y la demanda al mismo tiempo”, explica. Pero la realidad indica que, con el tiempo, el mercado se empezó a normalizar. Esto significa que empezaron a haber ofertas de departamentos por valores que estaban un 30% por debajo de los

precios originales. “En algunas ciudades, se dice que los valores están cerca del piso”, agrega el consultor.

No hay una visión unánime respecto de qué sucederá con la cotización de las viviendas en el futuro inmediato. A escala global, la mayoría de los expertos coinciden en anticipar que la tendencia seguirá siendo a la “baja”. Carbó pronostica, en línea con varios estudios (por caso, un informe del banco BBVA calcula que en 2011 habrán caído un 25%), que los valores acumularán un descenso de entre el 35% y el 40% al final del periodo de crisis. “Si descienden ahora en torno al 10/15% y cada año continúan con otra baja adicional del 5% por temporada, no sería descabellado pensar que bajen un 40% en el periodo 2007/2011”, estima.

Para Gómez Picasso, es “difícil” tener una situación real y concreta hasta que la crisis internacional no toque su “piso”. Desde su visión, es “muy probable” que los valores “reboten” y, en algunos casos, considera que será de una manera “pronunciada”. El pronóstico se sustenta en que el inversor mundial “migrará” parte de lo que le quede de capital hacia el sector inmobiliario, ante la “desconfianza” que generó en la comunidad financiera la crisis de estos días. “Algunas ciudades de los Estados Unidos llegaron a cotizaciones muy bajas, pero esto hace que la gente compre y ya se encuentre hoy poca oferta”, destaca.

El operador cree que, para entender lo que ocurrirá con el negocio inmobiliario a escala global, se podría utilizar como ejemplo al “caso argentino”. En ese sentido, opina que, desde 2002, los brokers “no entendieron muy bien” por qué crecían tanto los índices de la construcción y los precios, por lo que ahora considera que es “probable” que ocurra lo mismo en otros países del mundo.

“Las grandes ciudades (como Nueva York, San Francisco, Londres, por ejemplo) siguen y van a seguir siendo las ‘vedettes’ de la inversión inmobiliaria. Nunca van a dejar de contar con demanda genuina e inversora y, por eso, los precios se defenderán mejor, como ocurrió con la Capital Federal estos últimos años”, señala Gómez Picasso.

Parecidos y diferentes

Así como en los Estados Unidos Nueva York no es lo mismo que Miami, en España Barcelona y Madrid son una cosa y provincias, como Murcia y Tenerife, otra. “Cada mercado tiene su particularidad y sus valores. No en todas las ciudades las unidades habían subido de la misma manera, ni tampoco van a bajar en la misma medida”, explica Badino. El operador explica que “algunos que dicen que los precios van a bajar más, pero son que más habían subido. Creo que no se equivoca el que ‘entra’ en este momento. A la larga, la propiedad es negocio. Por el nivel de costo de mantenimiento de cada departamento, no pueden seguir bajando”.

Postigo coincide y considera que, si se está “líquido”, el mercado puede ofrecer buenas oportunidades: “Hoy, estar líquido es lo que vale porque se pueden hacer buenos negocios. Los bajos precios siempre son un estímulo, sobre todo porque la historia muestra que si la caída es fuerte, el rebote también lo será”. Asimismo, menciona que “si alguien espera un rebote a corto plazo, las ciudades que más cayeron pueden ser los más interesantes: Madrid, Londres, Nueva York o Miami. Si se está pensando en el largo plazo, hay que jugar por los países que no verán disminuir su PBI durante 2009: Brasil, China, India”.

Entonces, ¿hay margen para que el valor del metro cuadrado recupere la tendencia a la suba aún en este escenario? Badino lo responde:

“En contextos normales, el mercado local tiene margen para crecer. En el largo plazo, no hay dudas de que hay margen para la suba. La Capital Federal sigue siendo uno de los lugares con mayores expectativas de crecimiento del m2 y de inversión interesante, y con mayor expectativa de suba de precios que en otros lugares del mundo”.

¿Por qué? A contramano de lo que sucede con las propiedades en mercados como el europeo o el de los Estados Unidos, la teoría de que los ladrillos son el principal refugio de los argentinos se hace cada vez más fuerte en la Argentina. Esto se desprende de un relevamiento realizado por la consultora Reporte Inmobiliario, que muestra que, mientras la crisis financiera mundial actuó como un freno, el sector de la construcción a escala local ya registraba, en el período enero-septiembre de 2008, 73.535 operaciones de compra-venta de inmuebles, lo que marcaba un crecimiento de 3,28% contra el mismo lapso de 2007. Esta mayor demanda, incluso, provocó que los precios no retrocedieran, sino que mantuvieran los niveles previos a la explosión financiera mundial.

El mercado local parece ser una excepción: sin acceso al crédito desde hace varios años, sus problemas financieros pasan fundamentalmente por la relación entre la gestión de la economía doméstica y los términos de intercambio. Si bien el inicio de 2009 muestra un escenario menos optimista, el m2 en la Argentina no sufrió el mismo abrupto descenso que en otros países. Es más, la tendencia indica que los valores no se modifican. ¿Por qué? Badino lo explica: “La clave está en que, en los Estados Unidos y en Europa, el crecimiento del Real Estate se daba sobre la base del crédito, de la financiación. Aquí, las operaciones se hicieron al contado, fueron totalmente genuinas. Por eso, el vendedor se resiste a la baja y no tiene problemas en esperar que pase la crisis para hacer una venta”. Incluso, aporta un dato que no pasa inadvertido: “La gente retira de la venta propiedades y las destina al alquiler”.

Postigo describe sus razones: “Es un problema de cartera. Hay países donde la escasez de instrumentos para mantener la riqueza a lo largo del tiempo hace de los inmuebles un activo de reserva de valor. Si es imposible estar en una posición de efectivo por miedo a una devaluación, no hay confianza en las entidades financieras y las inversiones alternativas no ofrecen una buena rentabilidad, el inversor recurre a la moneda extranjera y a la reserva en bienes inmuebles con precios dolarizados. En la Argentina, esta historia la conocemos muy bien y se ha repetido en diferentes momentos en los últimos 30 años”.

Mercado en movimiento

Frenazo del crédito

Según el boletín económico del Banco de España, la concesión de créditos para la adquisición de vivienda creció en octubre pasado un 5,8%, frente al 13,2% del año anterior. Por su parte, la AEB estima que hasta noviembre los créditos aumentaron un 9,4%, lo que contrasta con el repunte del 15,4% acumulado un año antes. La demanda de crédito para actividades inmobiliarias, desde construcción, gestión y adquisición de casas, ha alcanzado el 60,3% del total de 1,8 billones de crédito concedido por la banca española a residentes. Pero el ritmo de conce-

sión actual se ha frenado en seco, y únicamente avanza para atender los contratos cerrados en los dos últimos años y cuya entrega de pisos se hace ahora. Si hace un año avanzó en 14.000 millones de euros, en 2008 sólo lo ha hecho en 5.000 millones.

Estos datos evidencian el frenazo en el mercado de crédito y también ponen de relieve la escasa repercusión que están teniendo las inyecciones de liquidez que vienen recibiendo en los últimos meses las entidades por parte del Estado avalando sus emisiones o a través del Fondo de Adquisición de Activos Financieros (FAA), con el fin de incentivar el traslado de dinero a las empresas y los particulares. Los diferentes bancos y cajas de ahorro se escudan en el nivel de solvencia del crédito, a pesar de tener liquidez.

En alza

La morosidad se ha disparado al 3,18% (casi se ha cuadruplicado el ratio de hace un año, del 0,6%. No obstante, la mora todavía está lejos de los máximos del año 1994, cuando superó el 9%) y, si prosigue su avance, puede convertirse en una lacra para los bancos. Pero no sólo la mora de las hipotecas a particulares, sino especialmente la de los promotores debido a la quiebra de inmobiliarias. De este modo, los bancos han optado por comprar promociones inmobiliarias enteras para evitar que la ingente cantidad de crédito a promotores (320.000 millones de euros) eleve la morosidad hasta tasas de verdadero riesgo. El crédito dudoso de las actividades inmobiliarias ascendía a 14.417 millones al cierre del tercer trimestre de 2008, prácticamente la mitad de los 28.260 millones del crédito dudoso total.

Tasas a la baja

El Euríbor a 12 meses, la principal referencia hipotecaria de los préstamos a tipo variable, ha iniciado una lenta tendencia a la baja. Ya se negocia por debajo del 5%, nivel no visto desde mayo pasado. Pese a esta nueva y buena realidad, los particulares que revisan el precio de sus hipotecas vuelven a ver cómo se incrementan sus cuotas mensuales.

La razón es sencilla: la mayoría de las entidades financieras utilizan Euríbor antiguos, los que, en promedio, se registraron uno o dos meses antes. Las fechas exactas figuran en los contratos hipotecarios. Ahora es el momento, con el objetivo de beneficiarse de la actual evolución a la baja de esta referencia, de mirar esta cláusula con lupa y tratar de renegociarla.

Es posible que las entidades ofrezcan -se puede plantear abiertamente, si no lo hacen ellos- un tipo fijo, por ejemplo, durante un periodo de dos o tres años. Se deben hacer números.

Una hipoteca de 150.000 euros a 30 años que revise en estos días su precio arrojará -si se toma el Euríbor de septiembre y se aplica un diferencial sobre el mismo de 0,75 puntos- un tipo de interés del 6,13% anual, lo que supone abonar al mes cerca de 912 euros.

Bancos y cajas se suman a la oferta inmobiliaria

Las entidades financieras se han convertido también en protagonistas de las dificultades que vive el mercado de la vivienda en la actualidad y no sólo porque son las que tienen que conceder los créditos, algunas de ellas se han convertido, sin querer, en auténticos promotores inmobiliarios.

Banco Santander, que va acumulando inmuebles embargados a causa de la crisis, ha ofrecido a sus trabajadores 1.100 casas por

toda la geografía española con reducciones del 20%. Caixa Catalunya anunció también esta semana la venta y alquiler de 3.000 inmuebles por toda España con descuentos del 30% a través de su filial inmobiliaria Procam. Cuya página web, no se sabe si debido a la importante afluencia de visitantes, quedó saturada al día siguiente de anunciarse la oferta. La obra social de La Caixa, se suma también a las gangas inmobiliarias con numerosas promociones.

Rescate bancario

Los especialistas destacan que el gobierno español se movió rápido a la hora de apoyar al sistema financiero, mucho más solvente que el de otros países por el estricto control del Banco de España y el doble sistema de provisiones para impagados. La fortaleza quedó demostrada, al menos hasta el momento, porque ninguna entidad financiera española necesitó capital público. Pero son varios los gobiernos que tuvieron que acudir al rescate de algunos de sus gigantes financieros por las pérdidas de la crisis. No obstante, colosos como Lehman Brothers y Washington Mutual en los Estados Unidos no pudieron resistir y fueron a la bancarrota. El Gobierno estadounidense salvó 'in extremis' a las hipotecarias Fannie Mae y Freddie Mac, así como a su principal aseguradora AIG. JPMorgan compró su rival Bear Stearns, que acumulaba problemas de liquidez, mientras que Wells Fargo adquirió la totalidad de Wachovia. Por su parte, el mayor banco estadounidense, Bank of America, ha necesitado dos ayudas públicas por valor de 104.000 millones de dólares.

En el Reino Unido, sólo se salvan Barclays y HSBC. El Gobierno de Gordon Brown nacionalizó el Northern Rock y vendió Bradford & Bingley al Santander. Además, tiene el control de Royal Bank of Scotland (RBS), Halifax Bank of Scotland (HBOS) y Lloyds TSB. Alemania tuvo que apuntalar al Hypo Real Estate, al WestLB y al Commerzbank. Por otro lado, ingresó al Deutsche Bank, en contra del criterio de sus gestores.

Más requisitos, menos créditos

Conseguir una hipoteca en 2008 fue tarea casi imposible hasta para los que tenían dinero fresco en España. Más de la mitad de las hipotecas que solicitaron personas solventes a lo largo del año fueron rechazadas, debido a la práctica paralización de la concesión de crédito, según un informe elaborado por el Consejo General de Colegios Oficiales de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria (API). El porcentaje se eleva al 80% en algunas zonas como el Levante, debido "posiblemente" al mayor desarrollo urbanístico y a la mayor exposición de las entidades financieras al mercado inmobiliario.

En descenso

El balance 2008 del sector de la construcción ya no habla de una desaceleración sino de una disminución. El síntoma más evidente fue la caída de los permisos para la construcción que se otorgaron en la Ciudad de Buenos Aires. Las cifras oficiales dicen que durante 2008 se registraron 628.943 m² menos para construir obras dentro de la Capital Federal. De este modo, la superficie autorizada tanto para obras nuevas como para ampliaciones cayó un 20,36 % comparada con el año anterior. "Con el panorama como está hoy en día, para este año ya estamos previendo una reducción del 20% en todo el sector de la construcción", pronosticó Carlos Enrique Wagner, presidente de la Cámara Argentina

de la Construcción. Y amplió: “Del mismo modo, creemos que el inicio de nuevos emprendimientos se reducirá un 10% en 2009”.

¿Año perdido?

Las previsiones de la Unión Europea (UE) para 2009 apuntan a que la inversión en construcción profundizará fuertemente en la caída ya emprendida en 2008. Así, las proyecciones de la UE apuntan a que la crisis en el sector se prolongará al menos hasta finales de 2010 o mediados de 2011 y, cuando se produzca la reactivación, será con una intensidad mucho menos significativa que la alcanzada en los años anteriores a esta crisis, y se deberá a la obra pública y la edificación no residencial, porque “ésta tardará aún un par de años más en alcanzar la senda de crecimientos positivos consolidados, aunque mucho menores también que en los años pasados”, anticipa.

Más empleo en México...

La Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción (CMIC) espera la generación en el primer trimestre del año entre 50 mil y 75 mil nuevos empleos, informó el presidente del organismo, Humberto Armenta González, quien puntualizó que en 2009 se ve incierta la inversión de capital de riesgo privado, situación que es compensada con la inversión pública. El directivo aclaró, no obstante, que se tiene una expectativa “todavía revisable durante el primer trimestre, de una generación de entre 50 mil y 75 mil empleos adicionales a los que ya existen, de 4.6 millones de empleos directos y 1.8 millones de empleos indirectos”.

Además, dijo que el sector de la construcción terminó 2008 con un crecimiento de 1.2 por ciento. Así, consideró que en la construcción no se perdieron empleos, pero tampoco se crearon los que se pretendían. “Se generaron alrededor de 100 mil empleos a lo largo de 2008, pero pensábamos con un crecimiento de 4 por ciento generar arriba de 300 mil empleos. Esto no se logró”.

... y más desempleo en Nicaragua

La caída que sufrió este año el sector de la construcción de viviendas en Nicaragua dejó al menos a 10 mil personas sin empleo. Durante el año 2008, se perdió entre el 50 y 60 por ciento de los puestos de trabajo -directos e indirectos- generados por el sector. Hasta el año 2007, generaba entre 20 y 25 mil empleos anuales, pero dada la estrepitosa caída de las ventas de viviendas, habrá generado entre 10 y 12 mil 500 empleos. La cifra fue confirmada la Cámara de la Construcción, que indicó que de forma directa la construcción de viviendas genera unos 5 mil empleos, y de forma indirecta esa cifra se cuadruplica.

La crisis deja sin torre a U2

La crisis obliga a la suspensión temporal de las obras de la U2 Tower, en Dublin. Los 120 metros de la torre tienen un costo de 210 millones de euros.

La banda tiene previsto instalar en él un estudio de grabación. Dublin Docklands Development Authority (DDDA), responsable del proyecto, ha decidido la paralización total de la construcción de la U2 Tower y el Britain Quay Building y fijó una prórroga de 12 meses para retomarlo. Todos los promotores del proyecto, entre los que se encuentran los miembros del grupo U2, “confían en que esta incertidumbre económica se diluya en el corto o el medio plazo, para así poder continuar este pro-

yecto de regeneración de la ciudad de Dublín”, según Sheila Gahan, directora de comunicaciones del DDDA. Junto con España, Irlanda es uno de los países que más sufre los rigores de la crisis económica mundial y el puerto de la capital es hoy un escenario muerto, libre de actores...

Para abajo

El número de hipotecas solicitadas en el Reino Unido en 2008 fue el más bajo en 34 años, según datos dados a conocer por el Consejo británico de Prestamistas de Hipotecas. La organización indicó que el año pasado se concedieron en este país 516.000 hipotecas para comprar una vivienda, un 49% menos que en 2007, y la cantidad más baja desde 1974.

La cantidad neta prestada, excluyendo amortizaciones y repagos, para todo tipo de hipotecas también descendió significativamente, al pasar de 108.200 millones de libras (unos 119.500 millones de euros) en el 2007 a 39.700 millones (43.881 millones de euros) el año pasado.

En 2008, hubo además una pronunciada caída de los compradores de una primera vivienda -que se enfrentan a difíciles condiciones de crédito-, ya que sólo 194.200 personas entraron en el mercado de la propiedad, un 46% menos que en 2007, indicó la asociación de prestamistas.

El número

26%. Las ejecuciones hipotecarias en EE.UU. cayeron un 26% en enero, en comparación al mes anterior, a 72.964, según Foreclosures.com. El declive refleja la moratoria impuesta por el gobierno a los embargos de inmuebles financiados por las hipotecarias estatales, Fannie Mae y Freddie Mac.

Casi el **60%** de las viviendas que se compraron y se vendieron en España el año pasado se concentraron en cuatro Comunidades: Andalucía, Valencia, Cataluña y Madrid, según el balance anual del Instituto Nacional de Estadística.

En proporción a la población, Murcia es la región donde más operaciones por habitantes se cerraron el año pasado, el mayor número de compraventas de viviendas por cada 100.000 habitantes se dio en Murcia (2.347), Castilla-La Mancha (2.183), La Rioja (2.145) y Cantabria (2.003). La media nacional fue de 1.531 transmisiones de vivienda por compraventa por cada 100.000 habitantes.

Gaceta Inmobiliaria

es una publicación de Forcadell Argentina S.A.

Número 38 | Agosto de 2009

