

# Efecto encierro y bajo costo de construcción

Muchas gracias a *Data Clave* por consultarme sobre inmuebles en el Partido de Tigre y Zona Norte. Aquí compartimos un extracto de la nota publicada el domingo por Juan Pablo Marino con mi opinión y la de otros colegas.

Hay récord de venta de lotes en barrios privados. La pandemia del coronavirus configuró una nueva realidad en la construcción privada. Aflora una oportunidad de inversión inmobiliaria para los desarrolladores.

El teletrabajo incide en la necesidad de esparcimiento y la búsqueda de espacios verdes de los suburbios. Opinan en Data Clave expertos en el área inmobiliaria.

La misma pandemia del Covid-19 que asestó un golpe casi letal al segmento del real estate, a raíz de las regulaciones que paralizaron la construcción y la compraventa de inmuebles, configuró una nueva (¿y transitoria?) realidad, a partir de la cual empiezan a aparecer algunas oportunidades en el sector que permiten ver una luz al final del túnel.

Desde el récord de u\$s 1.188 por m<sup>2</sup> de febrero de 2018, **se derrumbó a más de mitad: llegó a u\$s 467 por m<sup>2</sup> en agosto pasado**, desde donde comenzó a repuntar, según la medición en dólar blue que realiza Reporte Inmobiliario para la construcción de un edificio. En otras palabras, si bien los costos en pesos para edificar aumentaron al ritmo de la inflación (más en materiales, que en mano de obra), esa dinámica fue muchísimo más lenta comparada con la evolución de la suba del dólar libre.



Este factor clave, que se conjuga, a la vez, con el boom del teletrabajo y el deseo de muchas familias, después de vivir meses de encierro, de migrar hacia lugares con mayores espacios verdes y con una vida “más tranquila” (frente al constante flagelo de la inseguridad) se tradujo en los últimos meses en una creciente demanda (y consultas) sobre terrenos en barrios privados y countries suburbanos, principalmente en zona norte y zona oeste del GBA, con vistas a construir la casa propia. Si bien también aumentó el interés en alquilar fuera de CABA, lo cierto es que, en medio de la crisis, aflora una oportunidad de inversión inmobiliaria para los desarrolladores, y para los consumidores finales que cuenten con liquidez en dólares, o que logren vender su inmueble en la urbe.

El presidente de la Cámara Inmobiliaria Argentina, Alejandro Bennazar, afirma a Data Clave que “el comportamiento del consumidor está cambiando en lo que respecta a su solicitud de compra, debido al crecimiento exponencial del teletrabajo, en un contexto de caída en el costo de la construcción. Mucha gente de las grandes urbes pide alejarse, con el foco en buenos espacios de esparcimiento”. En el caso de las familias, Bennazar remarca que éstas “buscan espacios verdes, y sobre

todo demandan muy buena conectividad y accesos. Con esas condiciones se retiran de la urbe”.

Para Tomás Coria, desarrollador y CEO del Grupo Coria (Pilar), “hay una tercera ola migratoria hacia los espacios verdes de los suburbios. Lo vemos a través de una gran y creciente demanda de lotes y de unidades en venta de pozo”. “Sin dudas se irá migrando hacia el famoso teletrabajo y espacios más amplios con lugares al aire libre”, proyecta.

“Creemos que esta crisis es una real y casi única oportunidad, que es momento de innovar, ser creativos y entender las necesidades de nuestros potenciales clientes. Por eso desde marzo hemos desarrollado y salido a comercializar dos proyectos residenciales para clase media”, señala Coria.

Por su parte, **Fernando Pozzi, Socio Gerente comercial en Pozzi Inmobiliaria (Tigre-Pacheco)** dice a Data Clave:

*“lo más buscado son lotes para construir viviendas y/o proyectos a estrenar, aprovechando que el costo de obra es hoy medido en dólares uno de los más bajos en muchos años debido a las fuertes devaluaciones del peso”.*

*Fernando Pozzi, Pozzi Inmobiliaria*

**Pozzi resalta que también son demandadas las casas para alquilar en barrios cerrados “con jardín, parrilla y pileta”, aunque reconoce que “ya no hay mucha oferta disponible” en buena parte de zona norte.**

Asimismo, Damián Garbarini, titular de Damián Garbarini Negocios Inmobiliarios (Canning) comenta a Data Clave que el actual bajo costo para construir “apalanca la venta de lotes trabajando con el combo lote + obra”. También cree que comienza a influir el boom del teletrabajo: “Se estima que el 60% de la masa de profesionales usan el home office, hecho que a futuro impactará en el real estate en sus diversas facetas”.

Garbarini indica que hoy “el verde es la opción más buscada en el mercado inmobiliario. Las locaciones están al 90% de ocupación y los lotes de ticket baratos tienen reservas constantes”.

Por el contrario, enfatiza que “el inmueble usado queda relegado, ya que cada vez más gente prefiere construir la casa”. De todos modos, “para inmuebles de reventa que acomodaron el valor a la demanda actual, con bajas de hasta 35% respecto a un año atrás, hay reservas”, admite.



Gráfico del costo de la construcción  
**Precios**

En la zona Tigre-Pacheco, el Socio Gerente comercial en Pozzi Inmobiliaria detalla que se pueden conseguir lotes desde u\$s 80.000 en barrio abierto, y desde u\$s 115.000 en barrios cerrados. Mientras que el costo para construir es de aproximadamente u\$s 700 por m2, explica.

En el caso de departamentos a estrenar, con “muy buena ubicación y calidad”, los valores se ubican entre u\$s 2.200 y u\$s 2.600 el m2, detalla. En tanto, los departamentos usados de tres ambientes parten de los u\$s 1.800 el m2; las casas

**usadas con dos dormitorios y jardín en un barrio abierto se consiguen desde u\$s 160.000; mientras que las casas usadas con 3 dormitorios y jardín en barrio cerrado tienen un precio base de u\$s 250.000, agrega Pozzi.**

Por su parte, el titular de Damián Garbarini Negocios Inmobiliarios puntualiza que el costo de construcción para casas a estrenar en la zona de Canning (repartida entre los partidos de Esteban Echeverría y Ezeiza) ronda los u\$s 580 y u\$s 650 por m<sup>2</sup>. “Los lotes presentan valores bajos casi históricos. Similar al 2001, hicimos ventas desde los u\$s 15.000 para lotes de 600 m<sup>2</sup>. Los valores de los lotes más buscados llegan hasta los u\$s 50.000. Las bajas de precios de este segmento alcanzan el 50% respecto a la pre pandemia”, concluye.

Por último, el CEO del Grupo Coria subraya que “en el mercado en general hubo un ajuste de precios a la baja. Nosotros ya veníamos con precios muy competitivos por lo que recibimos una gran demanda de unidades en lo que va de la cuarentena”. Así, en los desarrollos de pozo, el Grupo Coria ofrece una financiación en pesos ajustados por CAC (costo de construcción de la Cámara Argentina de la Construcción) a 10 años de plazo, desde u\$s 45.000.

Leer la nota completa desde el portal de [dataclave.com.ar](https://dataclave.com.ar)



INFORME

## **Efecto encierro y bajo costo de construcción: hay récord de venta de lotes en barrios privados**

La pandemia del coronavirus configuró una nueva realidad en la construcción privada. Aflora una oportunidad de inversión inmobiliaria para los desarrolladores. El teletrabajo incide en la necesidad de esparcimiento y la búsqueda de espacios verdes de los suburbios. Opinan en Data Clave expertos en el área inmobiliaria.



Por su parte, Fernando Pozzi, Socio Gerente comercial en Pozzi Inmobiliaria (Tigre-Pacheco) dice a Data Clave que “lo más buscado son lotes para construir viviendas y/o proyectos a estrenar, aprovechando que el costo de obra es hoy medido en dólares uno de los más bajos en muchos años debido a las fuertes devaluaciones del peso”.

Pozzi resalta que también son demandadas las casas para alquilar en barrios cerrados “con jardín, parrilla y pileta”, aunque reconoce que “ya no hay mucha oferta disponible” en buena parte de zona norte.