

Qué demora más en venderse + Oficinas en Zona Norte

Muchas gracias a *El Cronista – Apertura* por consultarme sobre la actualidad del mercado inmobiliario. Aquí compartimos la nota publicada por Pablo Ortega en el portal con mi opinión y la de otros colegas.

Muy buenos días y muchas gracias por leer. Soy Pablo Ortega, editor de Apertura, con la 29° entrega de nuestro newsletter quincenal dedicado al real estate. En esta edición, oficinas en Zona Norte, propiedades que demoran más tiempo en venderse e indicadores de precios y ventas. Comenzamos:

La Zona Norte avanza

Desde antes de la pandemia, muchos proyectos de oficinas venían migrando hacia el corredor norte de la Ciudad -con eje sobre Libertador, en Belgrano y Núñez- y la Zona Norte del conurbano. El aislamiento y el home office reforzaron esa corriente. «Si bien la tasa de vacancia de la Zona Norte ronda actualmente el 14 por ciento, en los últimos 3 meses, del total de la nueva superficie alquilada, el 70 por ciento se concentró en la zona norte de la ciudad y zona norte, lo cual muestra una demanda creciente de oficinas hacia este sector de la ciudad», señala Rafael Valera, broker senior de Cushman & Wakefield.

«Los emprendimientos avanzan hacia zona norte de CABA y Zona Norte de la Provincia de Bs As, desde el corredor Libertador y en especial corredor Panamericana», refuerza Pablo Papadopulos, de LJ Ramos.

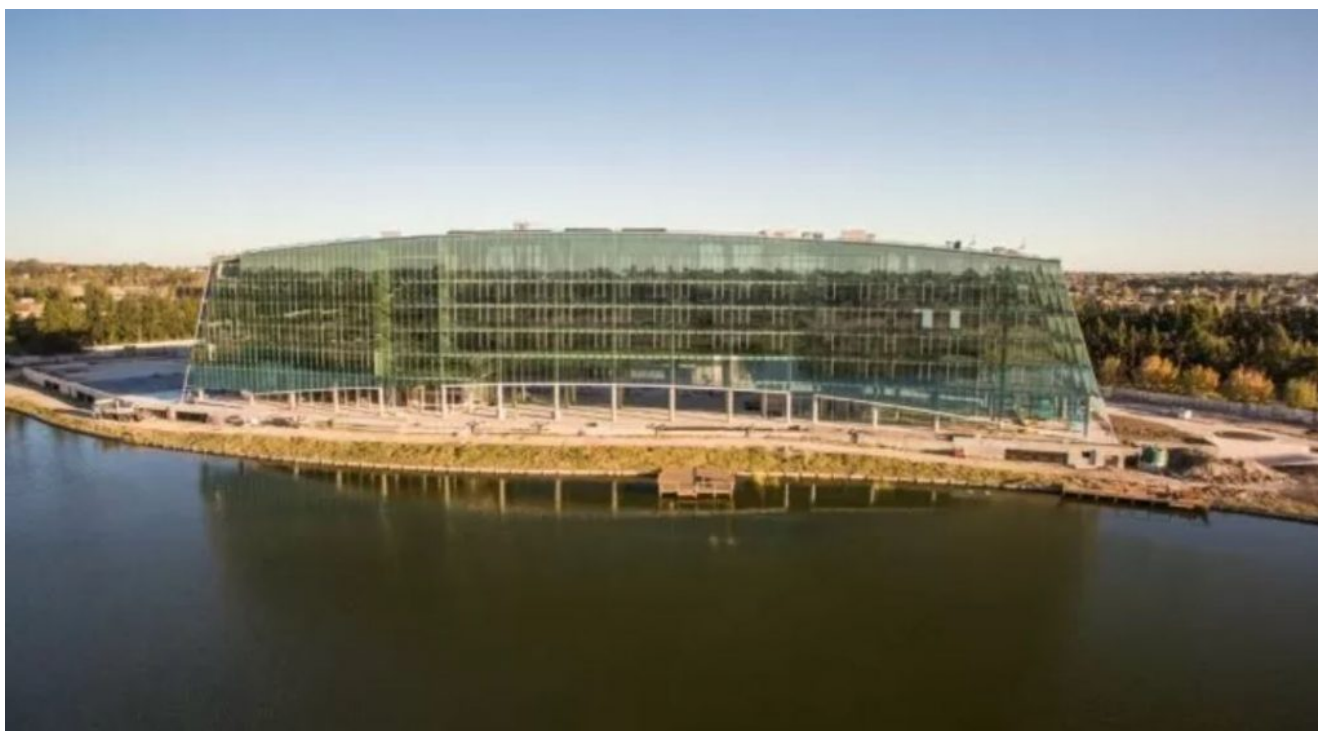
Pedro Podestá es director de la desarrolladora homónima, con proyectos en el corredor norte. Uno de ellos es Officia Nordelta, complejo de oficinas AAA pensado para captar la demanda de quienes buscan trabajar cerca del hogar o se

mudaron a espacios verdes durante la pandemia. En Obra intercambió preguntas con Podestá:

¿La pandemia actuó como movilizador de proyectos en el segmento de oficinas cerca de zonas residenciales? ¿Cómo influyó la migración hacia los suburbios?

Officia Nordelta nació con la consigna «Acercamos el futuro», con tendencias que en ese entonces ya se estaban desarrollando y que la pandemia transformó y aceleró. La crisis sanitaria apuró la toma de muchas decisiones. Una de ellas fue la migración hacia las afueras de la ciudad en búsqueda de una mejor calidad de vida y en mayor contacto con la naturaleza. En esa misma línea, la forma, el lugar y el espacio de trabajo serán parte del cambio.

El emprendimiento de oficinas AAA premium se encuentra ubicado en el Acceso Bancalari de Nordelta, el centro estratégico con mayor desarrollo en Buenos Aires de los últimos 20 años. Desde Av. General Paz y Panamericana hasta el edificio, hay que transitar no más de 20 minutos en auto, combi o colectivo; casi lo mismo que se tarda en llegar de un barrio a otro, dentro de la Ciudad de Buenos Aires.



¿Hacia dónde van los emprendimientos ligados a oficinas, desde el punto de vista del formato? ¿Se imponen los usos mixtos?

Las personas valoran cada vez más su tiempo y las experiencias que le brinden satisfacción y motive a los equipos en innovación y creatividad. Officia Nordelta permitirá trabajar cerca de casa, con un entorno natural inmejorable, junto al agua. Se priorizan los espacios al aire libre y flexibles. Ocupa un terreno de 15.000 m² y contará con una superficie alquilable total de 10.000 m², distribuidos en cinco plantas. Las empresas podrán optar también por un contrato flexible con unidades completamente equipadas y todos los servicios incluidos, para un mínimo de 10 personas.

Uno de los principios que se tuvo en cuenta fue el del cuidado del medioambiente. El edificio dispone de paneles solares para abastecer todo el consumo de los espacios comunes. Se alentará el uso de medios de transporte sostenibles: incorporamos cargadores eléctricos para autos y bicicletas. Además habrá disponibles 650 cocheras.

Cuenta con la certificación LEED que asegura metodologías de construcción y mantenimiento sustentables o de bajo impacto.

¿Qué otros proyectos tiene en carpeta su compañía hoy y cómo influye el escenario económico en su ejecución?

Para el futuro vamos a seguir invirtiendo en la Argentina, como lo venimos haciendo hace más de 35 años, y seguramente sea en un predio adquirido recientemente en San Isidro. Apostamos al país, aún durante los últimos cuatro años que fueron muy duros.

Somos muy conscientes de que estamos frente a un contexto de crisis epidemiológica e incertidumbre económica y social pero confiamos en la reactivación del mercado. De hecho, Officia Nordelta es un proyecto a largo plazo que ya superó las crisis de dos gobiernos diferentes, con ideologías distintas.

Qué cuesta vender más

Como se sabe, el mercado vive un momento de récord de propiedades en venta, baja de precios -que parece haberse frenado en el último mes- y plazos más largos en promedio para concretar una operación. ¿Cuáles son los inmuebles que demoran más tiempo en encontrar comprador? Responden cuatro brokers:

Analía Grecco, sucursal Palermo LJ Ramos

«Las propiedades más complicadas son aquellas que no cuentan con balcón con algún espacio libre y las propiedades cuya superficie supera los 250 m². Las propiedades más demandadas son 2 y 3 ambientes. Los barrios más buscados en CABA, Palermo y Belgrano».

Harry Marples, director sucursal San Isidro de LJ Ramos

«Las propiedades más complicadas a la venta hoy son aquellas de valores arriba de un millón de dólares. Hoy casi no hay demanda para estas propiedades. Las de mayor movimiento o rapidez de venta son aquellas con valores por debajo de los US\$ 400.000. Claramente debe tener un valor acorde al producto ofrecido».

Fernando Pozzi, titular de Pozzi inmobiliaria

«Los inmuebles más complicados son aquellos que por su localización o ubicación no son demandados, también aquellos inmuebles que no tienen un ticket promedio de su propia zona. Por otro lado, el mercado hoy lo vemos en lotes residenciales y en casas de 3 y 4 ambientes con jardín y cochera.

Luego viene el mercado de los departamentos, solo para aquellos que ofrecen lugares comunes como terrazas, sector de usos múltiples y con expensas razonables».

Fernando Pozzi, socio gerente de Pozzi Inmobiliaria

Diego Oks, broker de Century 21 Oks

«Las más complicadas para la venta hoy son las propiedades destinadas a oficinas, tanto en el centro como en otras ubicaciones, sobre todo las más amplias, y también aquellas viviendas que no tienen balcón, cuentan con balcón muy pequeño, unidades internas y/o sin buena vista. Las que encuentran comprador más rápido dentro de la Ciudad de Buenos Aires son las unidades nuevas, a estrenar o con poca antigüedad y las que poseen balcón, patio o espacios al aire libre en el edificio, y con bajas expensas».

En un minuto

El desarrollador urbano, al código

La Legislatura de la Ciudad de Buenos Aires votó la reforma del Código de Edificación, en donde se incorpora por primera vez en la historia la figura del «Desarrollador Urbano» como sujeto del proceso. «Este es un logro muy importante porque implica darle visibilidad y reconocimiento a nuestra figura como actor fundamental del desarrollo urbano», destacó Damián Tabakman, presidente de CEDU.

Por esta reforma, el desarrollador deberá exponer sus datos en el cartel de obra como exigencia adicional a las que ya tiene, explicó Mali Vázquez, directora institucional de CEDU. «Esto implica velar por los intereses del comprador en pozo», indicó.

FV cumple 100 años

La empresa FV, fabricante de grifería de alta tecnología, cumple 100 años y para festejar ese aniversario organizó un ciclo de conferencias bautizado «Pensando la arquitectura del futuro». El encuentro, que arrancó ayer jueves 29 de julio, constará de seis reuniones mensuales virtuales que serán curadas por el arquitecto Hernán Bisman.

Repunte en escrituras

En junio se registraron 2439 escrituras en CABA, un 73,6 por

ciento más que en junio de 2020 y un 28,3 por ciento por encima del número de mayo de este año, informó el Colegio de Escribanos porteño. De esta forma, la cantidad de actos volvió a subir después de dos meses -abril y mayo- de bajas consecutivas.

En el primer semestre del año, se escrituraron 12.244 operaciones, contra 6301 del mismo período de 2020 -con el cierre total de la cuarentena. «Este primer semestre habla a las claras de que la recuperación es solo respecto de 2020, el peor año que se pudo haber tenido -aclaró Carlos Allende, presidente del Colegio de Escribanos. Son 12.000 escrituras, pero en un buen año teníamos 15.000 o 20.000 más».

Leer la nota completa desde el portal de [El Cronista – Apertura](#)

Qué demora más en venderse + Oficinas en Zona Norte

¿La pandemia actuó como movilizador de proyectos en el segmento de oficinas cerca de zonas residenciales? ¿Cómo influyó la migración hacia los suburbios?

