

inmuebles

comerciales & industriales

SEGUINOS EN



La guía

Toda la oferta
de clasificados
para comprar
y alquilar

• EN PLENO CENTRO

Los desarrolladores están
atentos a los terrenos del
área de Catalinas y Retiro

EL NEGOCIO DE OFICINAS

Dónde están las oportunidades. Qué tener en cuenta a la hora de invertir en metros corporativos, un mercado con una demanda ávida de proyectos nuevos. **PÁGS. 4 Y 6**



5%
DE VACANCIA
 Ése porcentaje es en la Capital Federal, en zona Norte alcanza al 7 por ciento

● CATALINAS
 La zona tuvo un aumento de las rentas cercano al 10%

DÓNDE ESTÁN LAS OPORTUNIDADES EN EL NEGOCIO DE OFICINAS

El 40 por ciento de los 320.000 metros cuadrados que ingresarán al mercado en 2019 ya están absorbidos; las claves a la hora de invertir

En el mercado de oficinas de la Ciudad de Buenos Aires se escucha una queja generalizada: no hay metros cuadrados suficientes. Mientras el sector inmobiliario comienza a ver signos de resurrección tras años de estancamiento, todavía resta debatir un poco sobre los espacios de trabajo antes de poner manos a la obra. En un sector que cambia cada década, ¿qué rol ocupará la tradicional zona de Microcentro y Retiro? ¿Y el “corredor Libertador”? ¿Qué tipo de edificios serán los más demandados en los próximos años? ¿Cómo evolucionará el precio en el corto a mediano plazo?

Para analizar el presente y el futuro del mercado de oficinas, Domingo Speranza, fundador de Newmark Grubb Bacre; Rodrigo Millán, director regional para el sur de América latina de Jones Lang LaSalle (JLL); Diego Cazes, gerente general de L.J. Ramos Brokers Inmobiliarios y Héctor Salvo, director de Raghsa, se encargaron de responder esas preguntas. Lo hicieron en el evento de Real Estate Argentina, organizado por LA NACION que se realizó el miércoles en el Malba. La primera cuestión de la que se ocupó el panel fue la absorción y la vacancia en el mercado. Los ejecutivos coincidieron en que la última está estable desde hace 20 años —con un impasse en 2002, cuando superó el 25 por ciento— y la ubicaron entre 4 o 5 por ciento en Capital Federal y en alrededor de un 7 por ciento en la zona norte del Gran Buenos Aires. La renta, en tanto, según Speranza está en un “5% o 7% antes de los impuestos”, por lo que, dijo, “no es un gran negocio” actualmente. “Es saludable que un mercado tenga entre 5 y 10 por ciento de vacancia. Por debajo de 5 por ciento está subofertado y por encima de 10 por ciento se empieza a tardar en absorber espacios. La vacancia nunca subió del 10 por ciento desde el 97 para acá, salvo alguna situación de crisis”, detalló Millán, y añadió un consejo para inversores: “Cuando uno intenta explicarles sobre la absorción, es importante notar que el límite está dado por la cantidad de producto existente. Cuando el promedio rondaba los 60.000 metros cuadrados, ¿era realmente ese número o era que no había más metros disponibles?”.

Subrayó que hacia 2019 habrá “aproximadamente 320.000 m² que van a entrar en el mercado” de los que casi un 40 por ciento ya viene absorbido. Es decir, 120.000 m² no estarán disponibles para el mercado: “Esa demanda está antes de que lleguen los edificios”, destacó. De ese modo, se sumará aproximadamente un 25 por ciento más a los 1.200.000 m² que se reparten entre Capital Federal y la zona norte del Gran Buenos Aires. Cazes pronosticó que 2018 será muy bueno, porque hay compañías que “están analizando superficies de 2000 m² para arriba”, fundamentalmente en Capital Federal y el corredor Libertador y Panamericana.

Viene de página 4

“El mercado está creciendo. Venimos de tiempos muy malos. En el momento en el que exista movimiento, la vacancia se va a absorber rápidamente y los valores podrían llegar a subir”, explicó.

Reiteró que lo construido es relativamente poco para la Argentina y que queda mucho por crecer, ya que en Chile hay 2.100.000 metros cuadrados y es un país más chico, destacó. Agregó que “hay pocos metros cuadrados” en las oficinas disponibles por lo que hay compañías que, si necesitan 5000 metros cuadrados, tendrán que tomar espacios en distintos lugares sin poder ocupar un único edificio. Resaltó, asimismo, que los metros que hoy están disponibles son el equivalente a 5000 puestos de trabajo.

Luego, los expertos se ocuparon de la rentabilidad. Millán expuso las diferencias entre Catalinas y zona norte del Gran Buenos Aires, dos áreas tradicionales de oficinas. Resaltó que desde 2010 se están cerrando las brechas de precio y vacancia entre ambas áreas y que mientras que la primera tuvo un aumento de las rentas cercano al 10 por ciento, en la segunda el avance llegó hasta el 35 por ciento.

Cazes recordó que la rentabilidad actualmente no es muy alta y que, además, es muy fuerte el impacto impositivo. “Eso hace que el número deje de ser tan atractivo. Es muy importante hablarlo con los inversores: muchas veces les decimos cuidado con los edificios que prometen rentas muy buenas, hay que mirar qué pasó en la historia de ese desarrollo o de la zona donde está. En las mejores épocas todos pueden ofrecer rentas buenas, pero en las épocas de crisis quizás esa propiedad queda desocupada durante siete meses y otra con renta inferior en ese momento se alquila más fácil”, dijo, y añadió: “Esto no deja de ser como un negocio financiero: a mayor riesgo, mayor tasa”.

Desde el punto de vista de un desarrollador, Salvo de Raghsha repasó el historial del costo de la construcción que, apuntó, creció en pesos mientras que el dólar no acompañó. Lo ubicó en la actualidad en US\$ 1500 por metro cuadrado con una eficiencia del 70 por ciento, es decir, el porcentaje de los metros construidos que pueden ser utilizados para alquilar o para provecho propio. “Los valores de la renta hoy están prácticamente iguales que durante la convertibilidad, mientras que el precio de venta se ha duplicado o triplicado. Eso explica la baja en la rentabilidad”, apuntó. Agregó que los precios en el sector de oficinas podrían aumentar “un poco” y que deberían hacerlo en función de los valores del mercado inmobiliario en general.

¿Cuáles son las zonas que mejor renta tienen? “Las mejores están en aquellos inmuebles que tienen los precios más altos –sostuvo Speranza–. Pero, por ejemplo, en Catalinas tenés las rentas más caras y también las más ba-



● ENTRE PARES Speranza (NewmarkGrubb), Millán (JLL), Cazes (LJ. Ramos) y Salvo (Raghsha) en el Malba PATRICIO PIDAL/AFV

“El corredor Libertador en la Capital será un importante polo de desarrollo en 2020”, afirmó Speranza

jas del mercado, porque en un mismo distrito conviven edificios recientemente terminados con otros que tienen 40 años”.

Los ejecutivos continuaron con el tema de las zonas, pero luego hablaron de cuáles serán las que se van a desarrollar en la próxima década. En marzo pasado, Raghsha se quedó con un terreno de poco más de 50.000 metros cuadrados en el barrio de Núñez, en las calles Campos Salles y Arribeños, donde planea un desarrollo de 25.000 metros cuadrados que estaría terminado hacia mediados de 2019. “Cuando lo finalizemos vamos a incrementar nuestro stock en un 60 por ciento. Hoy tenemos 90.000 metros cuadrados alquilables y pasaremos a 150.000 cuando terminemos la obra en Libertador y Manuela Pedraza, más los 25.000 de Campos Salles”, detalló Salvo.

Por el terreno de Campos Salles, la constructora pagó unos US\$ 42 millones, con una incidencia de poco menos de US\$ 2000. “Entendemos que el precio es el del mercado, si no, no hubiera habido ocho oferentes. Ganamos por un millón de dólares de diferencia y fue la última oferta, o sea que había alguien más dispuesto a pagar casi lo mismo que nosotros”, dijo, y puntualizó que entre US\$ 2000 y US\$ 2500 de incidencia –según la zona– son valores “normales”.

Speranza destacó que el proyecto de Raghsha en Núñez sumado a la futura subasta de las tie-

rras del Tiro Federal será un polo de importante desarrollo hacia 2020, pero subrayó que es un área que no permite muchos edificios de clase A, salvo en el área del shopping Dot o cerca de las calles Monroe y Blanco Encalada. Para explicar más sobre el éxito de la zona, Millán añadió que en ese barrio las grandes plantas como para alojar clientes corporativos tienen una vacancia de solamente el 2 por ciento.

Más adelante, los especialistas hablaron sobre el área de Catalinas y un “resurgimiento” de Microcentro y Retiro. “Las ‘nuevas Catalinas’ van a generar un desarrollo interesante, sobre todo cuando se termine el Paseo del Bajo, que quitará los camiones, hoy un conflicto diario en el centro”, predijo Speranza, y agregó que la Ciudad de Buenos Aires continuará desarrollándose porque los millennials, los jóvenes nacidos entre 1980 y 1995, quieren vivir en zonas céntricas y trabajar cerca de su casa. Una tendencia que generará nuevas oportunidades de negocios. Millán también dijo que la zona de Catalinas se desarrollará con “una demanda que se fue de la Argentina hace 15 años, los grandes bancos de inversión, y con el resurgir del mercado financiero”, que tomará los metros cuadrados construidos en la zona y, finalmente, coincidió en la posibilidad de reconvertir zonas céntricas porteñas para las nuevas generaciones, que buscan resolver todo cerca de su vivienda. ●