



"Uruguay está de moda"

Con u\$s 335 millones en proyectos, el desarrollador del país vecino Ricardo Weiss planea un *shopping* en Punta.

Pág. 4



Casa FOA por dentro

Recorrida por la expo que se realiza en Barracas. En qué se inspiraron los autores de las diferentes propuestas.

Pág. 6



Estadios a nuevo

Se destinaron más de u\$s 350 millones en la remodelación de las ocho sedes de la Copa América. Las obras realizadas.

Contratapa



Casa Inteligente iHaus de Cambre

EL CRONISTA REAL ESTATE

Jueves 22 de septiembre de 2011



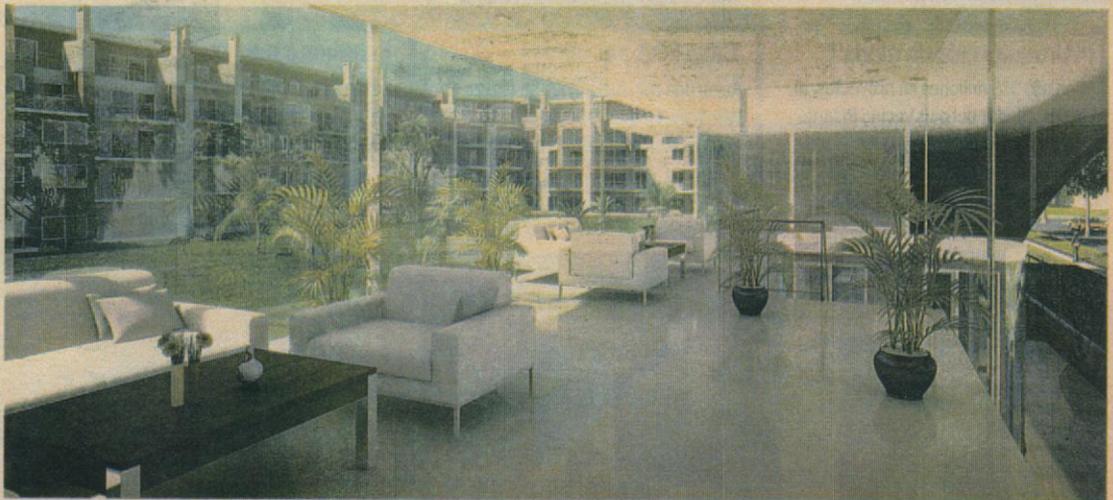
EL BOOM DE LOS CONDOMINIOS

Con más de u\$s 600 millones en proyectos, la tipología gana adeptos. Los desarrolladores apuestan al modelo porque les permite generar una rápida rotación del capital. Los inversores compran atraídos por su potencial demanda: consumidores que no acceden a construirse una casa en un barrio cerrado. Todos los proyectos, las zonas preferidas y lo que hay que saber antes de comprar, en un mercado con productos desde los u\$s 1500/m².

Por Lorena Obiol



ferrum
100 AÑOS
respaldando tus proyectos



Beccar Plaza de FSA, un proyecto ubicado en zona norte que demandará una inversión total de US\$ 40 millones. La desarrolladora lanzó su segunda etapa.

Sólo en Nordelta se vendieron 3.000 departamentos en los últimos tres años por un valor superior a los u\$s 450 millones. Del otro lado del mapa, en San Vicente, Canning y Cañuelas, la inversión en condominios aumentó un 30% llegando a los u\$s 30 millones en los últimos cinco años. El boom también se refleja en las consultas en elinmobiliario.com, donde esa tipología fue la más buscada en internet en junio, julio y agosto. "Este producto representó el 6,5% de visitas, y el 18,04% de las consultas", cuenta Antonella Betatti, Community Manager del sitio.

En Nordelta, el crecimiento de los condominios es exponencial. "Vendimos 100.000 m² por año en los últimos tres años. Es un producto muy atractivo, tanto para ahorristas pequeños como para el inversor que compra diez. Es una realidad que llega a todos", define Matías Terrizzano, gerente comercial del megaproyecto. "En los últimos 10 años ha crecido la oferta

de complejos multifamiliares un 200% con inversiones mayores a los u\$s 200 millones. Se debe al crecimiento en el costo de la tierra. También hay clientes que quieren salir del tejido urbano en busca de espacios verdes pero que no pueden acceder al terreno y a la construcción de la casa propia. Además, buscan *amenities* de calidad, seguridad privada y rápidos accesos", explica Manuel Valdes, gerente de Proyectos del Grupo Monarca, refiriéndose a la zona de Tigre y San Isidro, donde el grupo levanta sus proyectos. En el caso de sus productos en Nordelta, los compradores son en un 70% inversores, mientras que en San Isidro la proporción es casi inversa.

Los condominios surgen en el mercado suburbano por la necesidad de combinar la vida al aire libre con la practicidad y seguridad que aporta un departamento. "Es un modelo nuevo y muy eficiente y, por ende, cada vez tiene más público. Recién ahora se está popularizando. La relación entre precio y beneficios es excelente. Algo que pocos productos inmobiliarios ofrecen", opina Anibal Furman, gerente de La Concepción de Luján, en la Zona Oeste.

Insertos o no dentro de un *country*, ganan adeptos. "El público suelen ser jóvenes profesionales, parejas con hijos pequeños o con planes de tenerlos", agrega Marcelo Grinberg, a cargo de Condominios Meeks 760, en el sur.

Nuevos proyectos

Hace menos de un mes, el presidente de Argencons (y también de la Asociación de Empresarios



Pasionaria del Grupo Monarca en San Isidro en el que se destinaron u\$s 22 millones.

de la Vivienda), Miguel Camps, anunciaba "un nuevo producto joven para facilitar el acceso a la vivienda". Así, ante un reducido grupo, se refería a Qu!, la nueva marca que estrenará en un desarrollo de condominios en Moreno. "Lomas del Oeste es un *Quartier* pero más económico, con características que resten costos pero no calidad", agregó sobre el proyecto que levanta en cinco hectáreas donde construirá 42.000 m² con una inversión de u\$s 34,4 millones. Fiel a su modelo, constituyó un fideicomiso con valores que arrancan en los u\$s 1400/m². "El consumidor se va animando, pero nuestro público siguen siendo los inversores", afirma Luis Camps, vicepresidente de Argencons.

Enyoi es un condominio residencial de más de 13.000 m² ubicado en Islas del Golf en Nordelta. Stieglitz, además de comenzar a construirlo en marzo, esta vez se animó a desarrollarlo. El primero de los bloques se colocó al 70% en la venta. El nuevo emprendimiento cuenta con 67 unidades residenciales de alta gama con una inversión cercana a los u\$s 15 millones. "Los precios de las unidades van desde los u\$s 145.000 y la ter-

minación está prevista para febrero de 2013", cuenta Walter Stieglitz, presidente de la firma.

El Grupo Monarca por su parte, ya colocó el 65 por ciento de su proyecto Pasionaria, el emprendimiento de u\$s 22 millones ubicado en San Isidro, con valores que arrancan en los u\$s 1640/m². La finalización está prevista en 22 meses.

En el km. 46 de Panamericana, se lanzó Premium Pilar, la obra que arma Fidufirst SA, la empresa que también lleva adelante Pilar Business Center y otras obras en Nordelta. "El valor del metro cuadrado partirá de u\$s 1200, vamos a cubrir un nicho de mercado que incluye a matrimonios jóvenes solos o con hijos que tendrán la posibilidad de acceder a la primera vivienda", destaca Roberto Ledo, director de Bullrich.

Jardín Urbano en Saavedra, Ruiz Huidobro y Washington, es una prueba que la tipología también avanza en la ciudad. Las 40 unidades, estructuradas en un fideicomiso al costo, van de 40 a 176 m² y cotizan a u\$s 1560/m². "Son proyectos que se adaptan a ciclos económicos cortos de gran rotación porque se edifican en 18 meses y se recupera el capital invertido con una ganancia en menos de dos años", comenta María Obarrio, titular de la desarrolladora 2H que invirtió u\$s 7,5 millones para este emprendimiento.

Otro barrio que aprovecha los beneficios de esta tipología es Belgrano. Sobre la calle Freire al 2400, donde L6 y Elepe desarrollan Erre Belgrano, en el que se destinarán u\$s 17 millones con precios que oscilan entre los u\$s 1650-2000/m². "Los condominios siempre funcionan bien en lugares residenciales y con buena cercanía de servicios", explica Lucas Zalawas, director general de P&S, la constructora.

EN EL INTERIOR TAMBIÉN AVANZAN



En la ciudad de Córdoba los condominios son una tipología inmobiliaria ampliamente extendida. Según un informe de elinmobiliario.com, se registran en etapa de comercialización más de 33 emprendimientos tanto en la zona sur como en la zona norte. "Adaptándose a las necesidades de diferentes públicos se han desarrollado tipologías específicas, como es el caso de las residencias para estudiantes, Milénicas del Grupo Dinosaurio, que cercanas a la ciudad universitaria, cuentan con 500 departamentos de diferentes superficies y tipologías", dice Betatti. Pero fuera de la urbe, el sitio registra más de 14 emprendimientos de este tipo en el interior de la provincia. La situación es diferente en Rosario, donde las torres y edificios se llevan las principales inversiones inmobiliarias. Más allá de esta clara tendencia que apuesta por la construcción en altura, la zona de la costanera es donde se ven nacer los primeros condominios de la ciudad de la Bandera. Uno de ellos es Condominios del Alto, un complejo de residencias de baja altura de más de 50.000 m², viviendas residenciales de alta gama enmarcadas en una extensa área verde, con los servicios de un barrio cerrado.



En los próximos meses, Fidufirst comenzará a construir Premium Pilar.



Enyoi, en el barrio Islas del Golf, Nordelta, la ciudad pueblo con u\$s 400 millones de inversión en la tipología.



Argencons levanta Quartier.

Cambre
conectamos tu mundo

iHaus
COMPARTÍ TU INTELIGENCIA

SISTEMA DE CONTROL INTELIGENTE
SIMPLE Y ACCESIBLE. PARA
RESIDENCIAS NUEVAS Y ANTIGUAS.

En todos los puntos de ventas de
Materiales Eléctricos e Iluminación
www.cambre.com.ar



Arboris de Vizora, en donde el metro cuadrado se vende a u\$s 2450.

De todas formas, desarrollar esta tipología en la ciudad no es sencillo por dos razones: el valor de la tierra y la escasez de terrenos con las dimensiones necesarias para la construcción de condos.

Productos y precios

En Nordelta, sobre las Islas del Canal, Monarca desarrolla Ribera, un complejo de 96 departamentos en los que invirtió u\$s 14 millones. El precio del m² ronda los u\$s 2185 y ya colocó el 85% del condominio. En Santa Bárbara, Tigre, el mismo grupo construye Pradera, que también terminará el año próximo. Las 120 unidades

se dividen en seis módulos y el 10% que resta vender se ofrece a u\$s 1760/m². La inversión, en este caso, fue de u\$s 14,6 millones. "En Nordelta hay competencia muy variada. Con Ribera compite Yoo, Portezuelo o Marinas del Canal", sostiene Valdes. En cuanto a revalorización, espera que crezca un 10% en los 10 meses que restan para finalizarlo. Y aclara que en el caso de Padrerá -en Santa Bárbara- será de 15%.

"El pasado fue un año récord en condominios en Nordelta, hubo muchos lanzamientos. Sobre todo en dos sectores: Puerto Escondido, donde salieron más de 50.000 m², y en Lagos del Golf,

donde solo se venden productos para uso residencial. En cuanto a precios, hoy los proyectos enmarcados en fideicomisos al costo tienen ajustes pero arrancan alrededor de u\$s 1900/m², y los que se venden a precio cerrado fijo en dólares, a u\$s 2200-2300/m²", dice Terrizzano.

Por su parte, FSA, lanzó la segunda etapa de Beccar Plaza en la que se destinarán u\$s 25 millones que se suman a los u\$s 15 de la primera parte del emprendimiento, al que apenas le queda un departamento de cuatro ambientes por vender. En aquella oportunidad, las unidades de dos ambientes se ofrecían a u\$s 165/m² y con la reventa treparon hasta u\$s 2300/m². El proyecto para esta segunda manzana es de 158 unidades, de las que ya se colocaron más de 70. Hoy, las de dos ambientes de 56 m² cubiertos más 6,70 m de balcón se venden en poco más de u\$s 111.000, mientras que las de tres parten de u\$s 147.000. Beccar Plaza también tiene departamentos de tres ambientes con dependencias, cuatro ambientes con y sin dependencias y cinco ambientes -penthouses.

Otro emprendimiento de zona norte es Beccar Central, el complejo de viviendas de 22.500m², en el que Baresa desembolsará u\$s 20 millones. Está planteado en dos etapas y se vende a u\$s 1850/m².

En San Isidro, Vizora armó Arboris, un condominio con 25.000 m² de verde y 36.500 m² comercializables -80% vendido-. En el emprendimiento, totalmente construido, el metro cuadrado cotiza a u\$s 2450. En cuanto a superficies, varían entre los 70 y los 300 metros.

Otra modalidad muy utilizada es la de sumar condo a los barrios cerrados. Los desarrolladores descubrieron que es la fórmula para generar masa crítica en los barrios cerrados, llegar a nuevas demandas y aumentar las posibilidades de consolidación del proyecto. En casos concretos, en Luján, La Concepción anunció un complejo de media densidad con 74 unidades divididas en cuatro bloques.

Además de todas las razones antes enumeradas, este tipo de inmuebles que cuenta con una variedad de amenidades según el target al que está destinado y que, normalmente no supera los tres o cuatro pisos, dependiendo del barrio en el que se encuentra emplazado, también es una estrategia de los desarrolladores para poder construir en zonas donde la normativa, debido a las restricciones en los códigos de edificación, no permite las edificaciones en altura.

Así las cosas, los condo se reproducen por la simple razón de ser un negocio que le cierra a todas las partes.



EL PLACER DE VIVIR BIEN
DEPARTAMENTOS DE 2 A 5 AMBIENTES Y EXCLUSIVOS PENTHOUSES

PLANES DE FINANCIACIÓN Y EXCLUSIVO COMPROMISO DE RECOMPRA



OFICINA DE VENTAS
RIBOMBÁ 399, BECCAR
LUNES A DOMINGO DE 10 HS. A 18 HS.

www.beccarplaza.com

4732 1112