

A la espera de un nuevo ciclo

“Son tiempos de wait and see, el solo hecho de un nuevo gobierno no cambia el escenario, se requiere estabilidad, un plan para frenar la inflación, recuperar la credibilidad del Indec, entre otros temas”, apunta Carlos Spina, gerente comercial de Argencons, en una entrevista con Áreas Globales.



¿Cómo se presenta hoy el mercado de operaciones residenciales?

El mercado residencial de unidad terminada luego de haber estado durante bastantes meses prácticamente en cero empieza a tener movimiento. Si bien no es una locura, trajo alivio, sobre todo, a los brokers. Situación que está motorizada por dos motivos. Por un lado, la gente se dio cuenta de que “quedarse en dólares” dejaba de ser negocio a futuro, luego de varios meses de quietud cambiaria, con un dólar blue que bajó de \$15 a \$12.5; y por otro lado, aunque en menor escala, el aprovechamiento de los Cedines como herramienta de blanqueo.

¿La demanda está más retraída, a pesar de que se siempre enfoca el ladrillo como un resguardo de valor?

Hay mucha incertidumbre y un “wait and see” generalizado. Creo que el mercado en esto tiene razón porque, amén que el ladrillo es resguardo de valor, la acción más penalizada es la mala entrada al negocio y muchos creen que puede haber un escenario donde puedan capitalizar una mejor oportunidad. Coincido en que el solo hecho de cambio de gobierno por sí sólo no va a garantizar un bienestar económico sino que será consecuencia del plan que se presente y el manejo de la conflictividad política y económica que, sin lugar a dudas, habrá el año entrante.

Si bien hay más expectativas que certezas, ante un cambio de ciclo, ¿qué situaciones y condiciones de mercado es posible revertir?

Muchísimas, en primer lugar tiene que volver cierta estabilidad, devolver la credibilidad al Indec y un plan de trabajo serio, honesto y claro sobre el manejo de la inflación. Luego, todo el resto vendrá solo, inversión privada en proyectos e infraestructura, crédito y baja de tasas, que ampliarán muchísimo el pastel a distribuir.

Un tema es la fijación de precios, ¿si se mantendrán los valores o subirán?

Por política no hablamos de precios futuros, pero de las dos bibliotecas que discuten hoy si los precios están caros o bajos, los argumentos de uno y otro son ambos debatibles. Los que dicen que están caros los confrontan con los salarios (cuántos salarios se requieren para comprar un departamento de 2 ambientes) y con flujo de rentas (cuánto deja el alquiler de un departamento). Los que dicen que están baratos son los que hacen la comparación con países vecinos y otros activos. La verdad es que lo bueno nunca siguió a los salarios. La renta hoy está en niveles bajísimos, pero el culpable son las fuerzas del mercado y, sobre todo, el cepo cambiario. Las fuerzas se van a mover cuando haya un cambio de expectativas y el cepo tiene poca vida futura.

¿Cuál es la postura de los desarrolladores, se están posicionando en tierras?

En el mercado de terrenos chicos en el que no participamos, hay mucho movimiento y muchas operaciones. En los terrenos grandes y estratégicamente ubicados es más difícil pues son todas operaciones complejas, en las que los dueños están mucho más allá de la coyuntura. Pero sí, la respuesta es que la mayoría de los desarrolladores se están posicionado en tierra pues no hay muchas razones para que los activos bajen en los próximos dos/tres años, sino al revés. En lo que se refiere a zonas, la elección depende de cada desarrollador, pero el corredor norte y lo bueno, urbano siempre estuvo y estará en precio y son las áreas que mejor defienden valores. También las que menos caen y las que, cuando venga “la buena”, son las primeras que recuperan valor.

¿Ven alternativas en otras zonas de la ciudad o en el conurbano?

A nosotros nos gusta mayoritariamente lo urbano, debido mayormente a la liquidez. Esto no quita que los proyectos que hicimos, suburbanos, como Quartier Nordelta o Quartier Lomas de la Horqueta defienden muy bien el valor. Pero en líneas generales la liquidez está más dada en diversas zonas de la ciudad, cada una con sus características particulares y potenciales de apreciación.

Pensando de acá a cuatro años, ¿qué tipo de proyectos hay que encarar?

No tenemos la bola de cristal, pero creemos que buenos proyectos, que solucionen necesidades de la demanda, concretos en lugares bien analizados serán positivos. Por otro lado, el problema de la vivienda y acceso al crédito lamentablemente no está en la agenda de los políticos como debería estarlo. Se escucha poco y nada de propuestas al respecto y no se llama a los técnicos (por ejemplo el estudio que tiene hecho la Asociación de Empresarios de la Vivienda) para formar parte de las plataformas.