

Clarín

DIARIO DE ARQUITECTURA 26.12.23
ARQ en CABA y GBA \$ 1000
Recargo envío al interior \$ 100

ISSN: 1666-7107



9 771666 710008

BALANCE 2023/2024 ENTRE LAS EXPECTATIVAS Y LA INCERTIDUMBRE

Lo que pasó y lo que viene en
Arquitectura, Diseño, Desarrollo
Inmobiliario y Construcción.
Opinan los representantes de las
entidades: Daniel Ricci (FADEA), Rosa
Aboy (CPAU) y Rita Comando (SCA).



LO QUE
PASÓ

IN
MO
BI
LIA
RIO

Un mercado estable a pesar de la crisis económica

Tanto la oferta como la demanda se centraron en lanzamientos en el segmento premium. Además, hubo mucha actividad en countries y barrios cerrados. Los precios acumularon una caída de más del 45%, y en términos reales se pusieron a valores del 2003-2004.

Liliana Carbello
lcabello@clarin.com

A pesar de la crisis económica, el mercado cierra un año con un saldo positivo, en especial, por la cantidad de lanzamientos. Las ventas, en tanto, se mantuvieron estables y se centraron en productos premium en CABA, y en countries y barrios cerrados del Gran Buenos Aires.

"El año registró un nivel de actividad satisfactorio en la construcción privada. Hay muchas obras en marcha en toda la Argentina. En general, esto se explica por la posibilidad de invertir pesos ociosos en ladrillos, para protegerse de la alta inflación y porque el costo de construcción está históricamente barato en dólares", sintetiza Damián Tabakman.

El presidente de la Cámara de Empresarios y Desarrolladores Urbanos (CEDU) describe que "este año se terminaron de rematar los lotes de Tiro Federal, lo cual va a dar lugar a un área nueva, moderna y pujante. El corredor Norte de CABA siguió consolidándose y sus alrededores recibieron el desborde de ese mismo crecimiento. En lo suburbano, la zona más caliente fue y sigue siendo Canning".

A partir de la pandemia, el producto estrella ha sido el country. "Hoy la gente prefiere vivir en una casa, tener verde, más espacio interior y lugares de esparcimiento y deportes. La llegada de la tecnología y el teletrabajo, que van penetrando cada vez más, hicieron que esto paulatinamente sea más posible. Es un cambio lento pero que se viene dando sobre todo en el corredor Norte del GBA", dice. No creo que haya retorno en esta tendencia que es mundial, agrega Germán Gómez Picasso, unos de los titulares de la plataforma Reporte Inmobiliario.

"Los barrios cerrados tuvieron un notable desempeño en ventas, posiblemente impulsado por el cambio profundo que se produjo pospandemia,

que llevó a muchas personas a reconsiderar sus valores y prioridades", dice Esteban Edelstein Pernice.

El director de Castex asegura que "esto condujo a un creciente interés en localidades suburbanas como Ezeiza, Tigre, San Vicente, Pilar o Hudson, entre muchas otras, donde las familias buscaron una vida con más bienestar, deportes y naturaleza, alejada de la contaminación y el confinamiento de la ciudad. Y esta tendencia continúa en curso".

En la Ciudad de Buenos Aires los barrios de Chacarita y Colegiales crecieron mucho. "Junto con Palermo, conformaron una especie de triple frontera muy buscada por familias jóvenes. Sus renovados proyectos inmobiliarios, polo gastronómico, crecimiento comercial, espacios verdes y conectividad con el resto de la ciudad los volvieron muy atractivos", señala Ariel Champanier.

El CEO de Re/max Premium agrega que "el barrio River también se consolidó con los emprendimientos premium que están construyendo. A diferencia de lo que sucede con otros estadios, el impacto fue prácticamente nulo en cuanto a las contras que podría tener. De hecho, se convirtió en un lugar aspiracional para cierto segmento del mercado".

También fueron muy valorados las zonas con mejor calidad ambiental en desmedro de barrios tradicionales de muy alta densidad.

La sustentabilidad fue otro de los temas clave de los nuevos desarrollos. La necesidad de acortar esa brecha entre las energías renovables y no renovables es fundamental en todas las industrias, incluido el real estate. Se comienzan a implementar sistemas como la aerotermia y geotermia, que reducen el 75% el consumo de energía en un edificio o vivienda particular.

También apareció el etiquetado de eficiencia energética en los departamentos y en las áreas comunes.



CABA. La zona de Palermo volvió a crecer y una de las novedades fue Sens Luxury Homes, de ATV.



SUBURBANO. Cercana, en Canning, barrio privado desarrollado por el estudio Reñé Arquitectura.

4_80498575

4_80498575



PREMIUM. Los más elegidos del mercado como Dome Palermo Apartments, de ADN.



CASAS EN ALtura. Uno de los productos que fue tendencia (PH Eco de Grupo Mahe).



EX TIRO FEDERAL. La remodelación del predio donde este año se realizó Casa FOA.



AMENITIES. Espacios para el relax y el bienestar rodeados de verde (Grupo 8.66).

La tipología más demandada fue la de los departamentos de 2 y 3 ambientes. El valor promedio de los tickets se ubicó entre US\$ 120.000 y US\$ 140.000 para los primeros y desde US\$ 140.000 hasta US\$ 160.000 para los segundos.

Otros de los productos que marcaron la tendencia 2023 son los que agigantan el clásico concepto del departamento "tipo casa". Se ubican en edificios de baja altura que tiene entre 10 y 15 departamentos. Están en zonas con baja densidad poblacional y buena conectividad.

Además, poseen unidades con espacios amplios y, fuera de lo estructural, es posible customizarlas. También evitan los amenities y están pensadas para residir o para renta.

Para Gómez Picasso el balance 2023 no es tan positivo. "El sector viene de pasar los peores años de la historia y los datos lo demuestran: más de cuatro años de bajas de precios que acumularon una caída de más del 45% y pusieron a los precios de venta en términos reales a valores del 2003-2004. Las cantidades de compraventas se colocaron en niveles mí-

nimos históricos. Comenzaron a repuntar los últimos meses debido al bajo nivel de precios que traccionó la demanda inversora tenedora de dólares billete".

Los amenities han sido clave en los proyectos 2023 y han dejado de ser un elemento extra para convertirse en parte central de los edificios y ofrecer un diferencial.

En un principio se sumaron salones de usos múltiples, parrillas y piscinas. Rápidamente sumaron gimnasios, salas de juegos y de cine. Hoy incorporan spas súper completos, ca-

vas y espacios de coworking.

Además, áreas verdes bien diseñadas y zonas de esparcimiento al aire libre se han convertido en un importante diferencial a la hora de elegir un edificio donde residir.

"Aportan beneficios a los residentes de un edificio y, además, le ofrecen una calidad de vida superior porque los propietarios no tienen la necesidad de desplazarse hacia a otros espacios de la ciudad", sostiene Kevin Savelski, el CEO de la desarrolladora Grupo 8.66.

"En el mundo de los edificios con

amenities vimos un paso en falso del coworking, que con la vuelta a la presencialidad no fue tan requerido. En cambio vimos cómo invertir más recursos físicos y económicos en menos servicios y de mayor calidad tuvo mejor performance en la demanda", explica Santiago Levrio.

El director Institucional de Alianza Urbana agrega que "en general, la profundización de la vida urbana más la pandemia demandó a la arquitectura de nuevos desarrollos con mayor nivel de atributos vinculados al espacio exterior".