



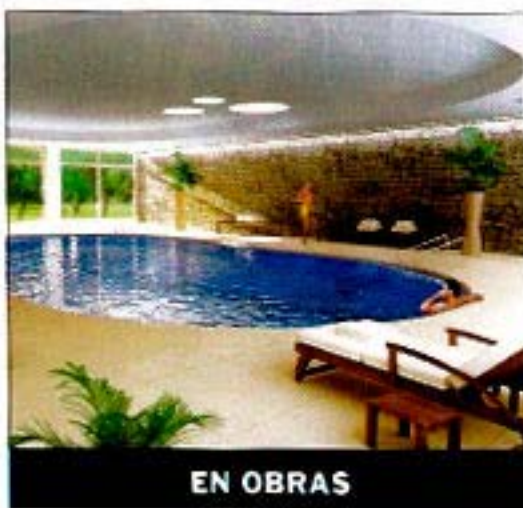
DESARROLLADORA RAGHSA

Un modelo que resiste

La vivienda de lujo mantiene sus precios, pese a una leve caída de la demanda. Oficinas de alta gama: el nuevo negocio. El caso Le Parc.

En el complejo de lujo Le Parc Figuerroa Alcorta, entre las calles Cavia y Salguero de Palermo, sólo quedan diez unidades disponibles a un valor promedio de 4.800 dólares el metro cuadrado. Es una torre de 43 pisos que va a entregarse a fin de año: hasta el 27°, semipisos de unos 310 metros cuadrados y del 28° para arriba, pisos de 400 metros. Levantada en un terreno excepcional, de los que ya no abundan en Buenos Aires, con vista al Río de la Plata y los bosques de Palermo, la edificación sólo ocupa 2.150 metros de los 11.440 de superficie total. El resto son espacios verdes y de recreación. Su construcción demandó una inversión de 110 millones de dólares. La primera torre del complejo —de 28 pisos y 56 semipisos de 200 metros cuadrados cada uno— ya fue entregada en enero del 2009 a un precio promedio de 4.000 dólares el metro cuadrado. La preventa fue exitosísima. Sus propietarios pagan expensas de 2.800 pesos mensuales.

El modelo Le Parc, creado en los '90 —el primero, levantado en la calle Demaría, de Palermo, que se extenderían, luego, a los de Puerto Madero, Figuerroa Alcorta y Punta del Este— fue la marca premium que impuso la desarrolladora de real estate local Raghsa. Héctor



EN OBRAS

- Le Parc Figuerroa Alcorta. Sólo falta entregar la segunda torre, Cavia, de 43 pisos, a un valor promedio US\$ 4.800 el metro.
- Le Parc Punta del Este. Dos edificios gemelos de 24 pisos construidos frente a la Playa Chiverta. Se vende a US\$ 2.900 el metro.
- Madero Office, en el Dique 4 de Puerto Madero. Serán 32.000 metros cuadrados de oficinas alquilables a US\$ 35 promedio el metro.

Salvo, gerente general de la empresa que lidera hace 40 años Moisés Khafif, asegura: "El mercado premium es el que mejor resistió la crisis de la economía argentina e internacional en los últimos meses. Seguirán las complicaciones, pero nuestro negocio es de más largo plazo, no nos podemos guiar por lo que pasó el año pasado o este, el horizonte de maduración de una inversión en este sector es de cinco años promedio".

Lo dice por aquellos que esperaban una fuerte baja en el precio de la propiedad para entrar en el mercado y están comprobando que los precios de referencia no bajan tan fácilmente, al menos en el segmento denominado AAA. Susana Giovinazzo, directora comercial de Raghsa, completa: "Los valores no cambiaron sustancialmente, están entre 4.000 y 5.000 dólares el metro cuadrado para la vivienda de lujo, en Puerto Madero o en ubicaciones excepcionales como las que tienen los Le Parc, precios que, pese al achicamiento del mercado, siguen retrasados en relación con los internacionales".

LAS OFICINAS PREMIUM. Sin embargo, las expectativas sobre un probable reingreso de divisas para ser invertidas en operaciones inmobiliarias premium



OFERTAS DE LUJO. Le Parc Punta del Este y Figueroa Alcorta ya empezaron a entregarse. En el atardecer de Puerto Madero, iluminada, la nueva estrella, Madero Office.

de construcción, en el que se invertirán otros 110 millones de dólares. El plazo de entrega: diciembre del 2010. La desarrolladora también compró un terreno de 4.000 metros cuadrados de superficie sobre la avenida Belgrano al 900, casi esquina Bernardo de Yrigoyen. Se construirán allí, para el 2011, casi 50.000 metros cuadrados de oficinas.

-a raíz del blanqueo dispuesto por el Gobierno- se han desinflado, en parte porque el régimen contempla el perdón fiscal pero no el penal cambiario y en parte, porque persiste la incertidumbre económica y la tasa de inversión no repunta en general. Las oficinas AAA, en cambio, si muestran una mayor movilidad: los contratos vencen y se van renegociando a valores que vienen descendiendo, como máximo, un 10% promedio. Salvo explica el contexto: "El mercado de las oficinas premium cambió y tiende a crecer porque no hay mucha oferta y si demanda de las empresas, que racionalizan por costos, venden sus propios activos y alquilan. Aquí se nota una menor contracción porque hay buenos precios si se analiza la relación precio-calidad. Se abaratan costos e incluso se ha generado en el corredor norte una mayor competencia entre desarrolladoras". Son los casos de Rukan, del holding Pegasus Capital, en la zona de Vicente López; BLD, de First South American Investment, en la Panamericana e IRSA, del empresario Eduardo Elsztein, en el barrio de Saavedra, cerca del nuevo shopping Dot. Hoy, los alquileres de oficinas en edificios más tradicionales como el República, BankBoston, American Express, Torre Bouchard y Consultatio, en la City porteña, cotizan a un promedio de entre 30 y 35 dólares el metro cuadrado.

OFERTA REDUCIDA. "En el mundo, la crisis inmobiliaria estalló por el excesivo financiamiento que llegó a promediar el 90% de la propiedad -compara Salvo-. Pero en la Argentina todavía hoy falta apalancamiento sobre inmuebles que mantengan su valor para una población con capacidad de repago. En cambio, entre el 2002 y el 2007, teníamos precios retrasados que aseguraban un mejor retorno de

la inversión. El actual mercado local muestra hoy una oferta reducida por falta de terrenos apropiados para desarrollos premium y por la falta de financiación adecuada para las adquisiciones a precios posibles". En una palabra, habrá que lidiar con un mercado inmobiliario más chico: como no se genera nueva riqueza y hay problemas de rentabilidad, la falta de entusiasmo de la demanda comprime automáticamente la oferta. Se espera



LARGO PLAZO. Giovinazzo y Salvo, de Raghsa, dicen que el mercado AAA fue el menos afectado por la crisis.

que la construcción y los alquileres se reacomoden hacia abajo, salvo en el caso de las oficinas premium. Las grandes empresas, efectivamente, están vendiendo sus edificios para fortalecer el capital de trabajo.

Esa es la razón principal por la que Raghsa apostó al desarrollo de Madero Office, el edificio de oficinas AAA que construye en la manzana comprendida por las calles Olga Cossetini, Cecilia Grierson, Juana Manso y Mariquita Sánchez de Thompson, en el Dique IV de Puerto Madero. Será un edificio de 27 plantas y 63.000 metros cuadrados

El sector sufre la falta de financiamiento como cualquier otro: no más del 10% del total de las operaciones inmobiliarias disponen de crédito. A simple vista, la franja premium, como está aún "liquida" por los buenos rendimientos de los últimos años, no se vio tan afectada hasta ahora por la falta de crédito, aunque actualmente se muestra más selectiva ante la sobreoferta que, por ejemplo, vino ofreciendo Puerto Madero. En materia de

"Las oficinas premium **crecen porque no hay mucha oferta** y si demanda de las empresas, que, por la crisis, venden sus propios activos y alquilan".

viviendas AAA, Giovinazzo advierte: "Desde el 2002, los precios, medidos en dólares, no han parado de subir, aunque desde un nivel muy bajo a causa de la devaluación, y eso se dio no porque se haya expandido el crédito sino porque se buscó invertir en algo seguro como refugio de valor. Por eso ahora, que hay cierta contracción en la demanda, no se generó un derrumbe de los precios, sino que se retienen las propiedades hasta que el mercado se reactive, justamente por temor a la pérdida de valor".

Como el sistema financiero local no termina de ser confiable para la inversión en dólares y el peso no protege de la inflación, la compra de inmuebles AAA aparece como una alternativa más o menos segura de inversión a largo plazo. ●

JOSE ANTONIO DIAZ
jdiaz@perfil.com.ar