

ESPECIAL REAL ESTATE
OFICINAS

A la espera de una señal

Si bien la vacancia en edificios AAA se mantiene en niveles bajos, las empresas demoran decisiones y la nueva oferta tarda en ocuparse.

Entre otras variables, la oferta y demanda de alquileres de oficinas AAA no sólo expresa el presente de la comunidad de negocios sino que, además, permite descubrir aquello que esa comunidad piensa que sucederá en el corto-mediano plazo. Se trata, claro, de una apuesta a futuro, corporizada en contratos acordados en dólares, generalmente rubricados por grandes compañías extranjeras. Son los movimientos de esos actores los que explican el carácter profético de este registro.

En sintonía, los analistas contrastan de manera permanente qué sucede y cómo evoluciona la ocupación de metros y cómo se absorben los nuevos espacios que ingresan a la plaza. Según Domingo Speranza, presidente de Bacre, compañía de soluciones y servicios inmobiliarios, durante este segundo semestre de 2014 el comportamiento del mercado se asemeja al primero, con baja demanda de nuevos alquileres y mucha demora en la toma de decisiones. “Si bien la vacancia no aumentó significativamente y los valores de renta permanecen estables, el poco *stock* que se incorpora no se ocupa rápidamente”, evalúa. Según Bacre, la vacancia es del 7,5 por ciento.

También para Raúl Girini, director del área de Brokerage de Cushman & Wakefield, aun cuando la vacancia de superficie clase A ascendió ligeramente, todavía se mantiene en niveles bajos. No obstante, indica, la demanda de nuevos espacios continúa en descenso “como consecuencia de la incertidumbre que presenta el rumbo económico y político del país, lo que dificulta un planeamiento a largo plazo de una actividad”. Como resultado, comienza a observarse una tendencia a la baja en los valores de alquiler.

“Las empresas dilatan sus decisiones de inversión por el contexto económico”, subraya, en coincidencia, Ignacio Tedín, socio de Oneside Argentina. “Hay que destinar entre

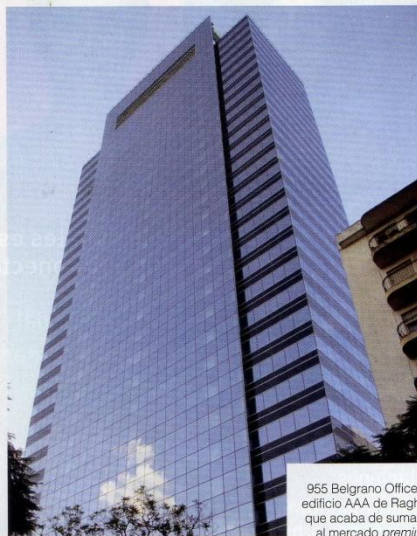
US\$ 600 y US\$ 1000 para instalar y equipar cada metro cuadrado, ya que lo que se alquila son espacios desnudos de entre 800 y 2000 m². No hablamos de una inversión menor”, dice.

GPS corporate

En general, los analistas concuerdan sobre las zonas que concentran la actividad. Desde Colliers, Juan Manuel Farola, gerente de la división Oficinas, afirma que el norte del Gran Buenos Aires y Puerto Madero Este “continúan siendo los submercados con mayor disponibilidad de metros cuadrados, prolongando la tendencia de los últimos dos años, lo que también se explica por la concentración de nuevos proyectos en esos dos polos”. Como contrapartida, Macrocentro Sur y Puerto Madero fueron los submercados que presentaron mayor consumo de metros.

En relación a la demanda de las grandes áreas, el centro, la zona norte y Puerto Madero concentran las búsquedas, mientras que, para áreas medias o pequeñas, el foco está puesto en el centro y en el *midtown*—Núñez, Belgrano—, en edificios nuevos o en desarrollo. “Hay que considerar que existen, entre terminados y en desarrollo, más de 150.000 m² de oficinas en el corredor de Libertador entre La Pampa y el shopping Dot, en General Paz y Panamericana”, traza Speranza.

En lo referido a las áreas que están funcionando mejor, los analistas mencionan el corredor Libertador, la zona Phillips y, en menor medida, la zona de Panamericana. “Hay una tendencia a buscar edificios más grandes porque permiten tener mayor nivel de *amenities* y con muy buen soporte de tecnología edilicia e informática”, puntualiza Girini.



955 Belgrano Office, edificio AAA de Raghsé que acaba de sumarse al mercado *premium*.

24,5

* dólares por metro cuadrado promedio, hoy, los alquileres de oficinas, según Colliers. Los analistas prevén una leve baja de precios en los próximos meses.

Si de tendencias se trata, en Colliers hablan de un modelo de descentralización de las empresas, que tienden a radicarse en zonas menos congestionadas, en edificios donde las plantas promedio de cada piso rondan (o superan) los 1000 metros cuadrados. Para Farola, “es de destacar el creciente grado de atención hacia la sustentabilidad luego de los casos ya reconocidos como Torre I Alrío, Thames Office Park, Proa y Go Green, entre otros”.

En este sentido, remarca el analista, para lo que resta del año se espera que se incorporen al mercado 35.000 metros cuadrados nuevos, de los cuales 72 por ciento estará encuadrado en las normas LEED. “Además de la renta, los costos de operación (expensas, servicios) son considerados como los puntos más críticos en referencia a la ocupación”, completa Speranza. “Por ello, las mudanzas y la demanda en general se concentran en los edificios más eficientes”, agrega.

Entre la oferta que se suma, la desarrolladora Raghsa acaba de inaugurar 955 Belgrano Office, en Belgrano y 9 de julio, edificio *premium* de 30 pisos con certificación LEED y NFPA y 30.500 metros cuadrados de área rentable.

¿Proyectos llave en mano?

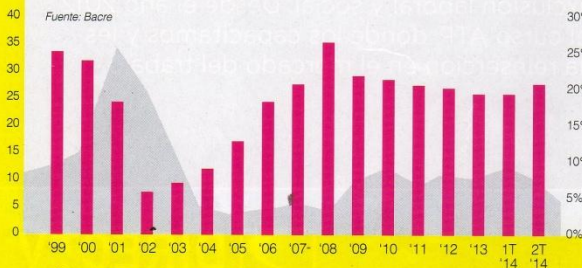
Aun cuando los movimientos del mercado están dados, por un lado, por las relocalizaciones a edificios de categoría en zonas *premium* y, por el otro, por empresas que abandonaron el formato de propietarias, otro de los incipientes patrones que registra el comportamiento del mercado se vincula con los denominados proyectos llave en mano.

“Es un patrón para aquellas compañías que no encuentran productos aptos a sus necesidades en determinadas zonas y que, dada una orientación estratégica de sus negocios, las identifican como apropiadas dentro de una visión de largo plazo”, retoma Farola. Y agrega que algunas compañías edificaron módulos de oficinas en sus propios predios industriales/logísticos.

Tanto para el ejecutivo de Colliers como para el presidente de Bacre, otros casos identificables se están dando en las zonas de promoción fiscal, dentro de la Ciudad de Buenos Aires (Distrito Tecnológico de Parque Patricios, Distrito Audiovisual en Chacarita, por ejemplo), donde es posible disponer de una inversión de este tipo, soportando un plan junto a exenciones impositivas y la posibilidad de tasas de incentivo para crédito con ese destino.

VACANCIA Y RENTA

En US\$ por metro cuadrado y porcentaje



108 / Apertura / Septiembre 2014

Si bien sostiene que los proyectos llave en mano no constituyen una tendencia, Speranza dice que hay ejemplos en el corredor norte por parte de empresas con actividad industrial en la zona, o bien con personal que no sufre el impacto de la mudanza a un suburbio determinado. “Otras, en cambio, compran pisos existentes o sus propias oficinas alquiladas, o hasta solicitan la construcción de un edificio en algún área de conveniencia”, detalla. “Muchas empresas posicionadas en pesos sin opciones de inversión que las protejan de la inflación ven en la compra de activos fijos o en el desarrollo de sus propias oficinas una salida a esta disyuntiva”, completa.

Girini tiene una lectura similar: “Hay casos de firmas que han invertido sus excedentes financieros en pesos en inmuebles para uso propio, pero no se ha dado en general la adquisición de inmuebles para renta. Creo que lo que se observa no es tanto proyectos llave en mano sino adquisiciones de emprendimientos en marcha, a los que se introducen algunos cambios durante la construcción”. El director de Cushman & Wakefield cita como ejemplo la torre del BBVA Francés, que la desarrolladora Consultatio levanta en Catalinas.

Hoy y mañana

Durante este segundo semestre de 2014 se espera que se estén incorporando unos 50.000 metros cuadrados de oficinas clase A. “Dado que el nuevo *stock* representa menos del 5 por ciento del total de oficinas *premium* y que, a pesar de su debilidad, la demanda ha absorbido, al menos, la mitad del *stock* nuevo durante 2014, se espera que continúe la tendencia a la baja en los valores de alquileres en el futuro inmediato, aunque no que sea tan marcada”, prevén en C&W.

¿Precios? En Colliers promedian en US\$ 24,5. En Onside Argentina prevén que oscilarán entre los US\$ 25 y US\$ 30 el m², según la zona. Mencionan Catalinas, Puerto Madero y las dos vertientes del corredor norte—Libertador y Panamericana—como las áreas con actividad. “Las demás son marginales”, precisan.

En cuanto a las perspectivas a mediano plazo, Tedín reflexiona: “Hasta que no se acerquen las elecciones todo estará quieto. Estimo que el mercado estará prácticamente planchado por seis meses. En tanto, hoy, debería ser el momento en que los desarrolladores empiecen a ubicar sus terrenos para llevar a cabo sus proyectos, ya que, como sabemos, se trata de obras de, al menos, 18/24 meses de duración. Sin embargo, hay que considerar que se trata de proyectos con varios componentes dolarizados, desde la tierra hasta algunos de sus insumos más importantes”. ■ Victoria Aranda.

Seguinos en [facebook.com/Aperturacom](https://www.facebook.com/Aperturacom) en twitter.com/Aperturacom