

cifras inmobiliario

cifras-inmobiliario@clarin.com

Demanda (de inmuebles)
Fuente: CDI consult

↑ **+4,81%**
Variación: Sep 15/Oct 15

Demanda (de inmuebles)
Fuente: CDI Consult

↑ **+15,54%**
Variación: Oct 14/Oct 15

Transacciones
Fuente: CDI Consult

↑ **+5,64%**
Variación: Sep 15/Oct 15

Precios (vivienda usada en US\$)
Fuente: CDI Consult

↓ **-0,59%**
Variación: Sep 15/Oct 15

Precios (vivienda usada en \$)
Fuente: CDI Consult

↑ **+0,78%**
Variación: Sep 15/Oct 15

Para trabajar, vivir o cobrar un alquiler

Las estrategias de G&D para aportar valor a edificios entre medianeras. El aliciente del "alquiler desde el pozo".

Departamentos que sirven indistintamente como vivienda u oficina, y un in-édita propuesta que consiste en pagarles un alquiler a los compradores al contado, son los dos ejes en que se asienta la propuesta "Work & Living", instrumentada por G&D Developers. Los cuatro emprendimientos afectados a este producto se caracterizan –según explica el arquitecto Daniel Mintzer, socio de G&D– por ser edificios con unidades de uno y dos ambientes que podrán ser destinados a distintos usos.

Todos ya están ya en plena cons-

trucción en 9 de Julio y Cochabamba (Monserrat), Cabildo y Matienzo (Belgrano), Junín y Viamonte (a una cuadra y media de Plaza Houssay), y Cochabamba y Perú (San Telmo). Mintzer las define como "ubicaciones privilegiadas, aunque no tanto por ser zonas premium sino por su centralidad y buena comunicación". Agrega que todas están cerca de centros de interés, como una universidad (pública o privada), que demanden la necesidad de vivir cerca, y que por lo tanto constituyen una muy buena inversión para obtener una renta.

"Son unidades concebidas para

GENTILEZA G&D



9 de Julio Estudios. Entre Constitución y Puerto Madero.

cación, entre un rango de 28 a 30.000 \$/m², y otro más caro de 35 a 38.000 \$/m².

Alquilar desde el pozo
La tercera pata de este producto es el sistema de "alquiler en pozo", ideado por la desarrolladora, que consiste en ofrecer, como incentivo para aquellos que compren al contado, una **renta mensual anticipada** desde el momento de la compra hasta que tomen posesión de la unidad. Por ejemplo, para unidad que se vende a \$ 900.000, se le pagaría un alquiler promedio de \$ 4.500, equivalentes a una renta del 6% anual, como si ya hubiera tomado posesión de la unidad y la hubiera destinado al alquiler.

"Entendemos que esto le resulta atractivo para el comprador; por otro lado, le brinda **credibilidad** al emprendimiento, y en tercer lugar nos sirve para financiar la obra (o lo que falte para terminarla, porque no todos los compradores aparecen desde el comienzo) con el mismo costo financiero que un crédito bancario que se paga con intereses", resume Mintzer. En este punto, aclara que el alquiler se actualiza según el índice de la CAC, que actualmente ronda el 25% anual. Sumado al 6% ofrecido, se redondea un 30 o 31% anual, equivalente al crédito bancario. "

miento y con actividad.

Por otra parte, los cuatro proyectos tienen en común ser construcciones **entre medianeras** de 2.000 a 4.000 m² de superficie total, y con unidades de 30 a 40 m². Es decir, un producto factible para un desarrollador mediano. En todos ellos, la inversión es de 20.000 a 22.000 \$/m², mientras que los precios de venta oscilan, según las características de la unidad y la ubi-

personas solas y parejas sin hijos o con hijos independizados, o bien para estudios profesionales u oficinas pequeñas. También, para jóvenes que se independizan de sus padres o que vienen del interior del país para estudiar o trabajar", explica Mintzer. Agrega que la situación ideal es que se produzca un mix parejo entre el uso residencial y el laboral, de modo que los edificios estén constantemente en movi-