



# El negocio inmobiliario en CABA: ¿cuántos ambientes conviene construir?

© 05/11/2015 [Empresas \(http://www.puraciudad.com.ar/seccion/noticias/empresas/\)](http://www.puraciudad.com.ar/seccion/noticias/empresas/)

Para ganar rentabilidad, ¿es mejor desarrollar unidades de dos o de tres ambientes? Informe de Propetati y Oikos.

COMPARTIR:

Compartir 12

Me gusta 12

0

 7

Twitter

Ayudanos a mejorar. Calificá esta nota: 

**L**a pérdida de terreno de los salarios frente al precio de los inmuebles han determinado el tipo de construcciones en la Ciudad de Buenos Aires. Durante el último tiempo, observó un fuerte predominio de la construcción de departamentos de 1 y 2 ambientes, relegando la de otro tipo de viviendas.

Como consecuencia, la oferta relativa de unidades con menos ambientes creció de sobremanera, provocando un descalce notorio entre la oferta y demanda de departamentos de 3 ambientes o más en algunos barrios de la capital. A partir de este panorama, el sitio de búsqueda de inmuebles [Properati \(http://properati.com.ar\)](http://properati.com.ar) y la consultora económica [Oikos \(http://properati.us9.list-manage.com/track/click?u=372ee556989eb163c4479dc4e&id=b6a3109973&e=c93e36b4c0\)](http://properati.us9.list-manage.com/track/click?u=372ee556989eb163c4479dc4e&id=b6a3109973&e=c93e36b4c0) Buenos Aires se propusieron identificar qué tipo de construcción conviene construir según el barrio.

Existen diferenciales de rentabilidad y chances de venta entre los distintos barrios según el tipo de unidad en cuestión.

En Palermo y Belgrano, por ejemplo, conviene construir unidades de 3 ambientes.

Dichas diferencias obligan a revisar la estrategia del proyecto, dado que a priori no se puede precisar qué tipo de construcción y qué barrio maximiza las ganancias del empresario constructor, sino que esto surge de la combinación de variables.

El análisis se hizo no sólo a nivel de facturación total del proyecto, sino también teniendo en cuenta las chances de venta en cada caso. Esto último es importante, dado que sirve para cuantificar el costo de oportunidad (al constructor no le resulta neutral demorar 6 meses en vender una unidad o venderla en sólo 1 mes; el costo de oportunidad de tener un capital significativo estancado por 5 meses puede ser crucial a la hora de tomar la decisión de llevar a cabo un determinado proyecto de inversión). Para ello, se cuantificó el impacto de construir departamentos de 2 ó 3 ambientes en los precios, en la rentabilidad relativa y en las chances de venta de las unidades en los 5 barrios más dinámicos de CABA.

Como bien se puede apreciar, en todos los barrios se ve que los departamentos de 3 ambientes tienen un diferencial positivo en cuanto a contactos recibidos en Properati. Sin embargo, sólo Palermo y Belgrano muestran, además, un diferencial positivo en la rentabilidad que se genera con la venta de las unidades grandes. Es por eso que se infiere que en esos barrios conviene construir unidades de 3 ambientes.

### **¿Cómo se llegó a la conclusión?**

Se tomó como ejemplo un proyecto de construcción de 1200m<sup>2</sup> cubiertos, comparando cuál sería el precio de venta total (todas las unidades) en el caso de que dicho proyecto se constituyera sólo por departamentos de 3 ambientes, así como también el caso en el que sólo se construyan unidades de 2 ambientes.

### **Diferencial de rentabilidad**

Dividiendo los 1200m<sup>2</sup> del proyecto por el tamaño promedio en cada caso, obtenemos la cantidad de unidades que obtendríamos al construir uno u otro tipo de viviendas (“Q” en la cuarta columna de la table). Si eso lo multiplicamos por el precio promedio de la unidad, obtenemos los resultados de la columna “PxQ” (facturación total), que no es más que el “precio promedio de las unidades” multiplicado por la “cantidad de unidades del proyecto”.

De esta forma podemos ver cuánta mayor facturación obtendríamos en el caso de construir unidades de 2 ó 3 ambientes. La última columna indica el diferencial de 3 ambientes sobre los de 2.

### **Diferencial contactos recibidos por día**

Por otro lado, la cantidad de contactos promedio que reciben los distintos tipos de unidades diariamente en Proeprati por parte de potenciales compradores fue tomada como variable proxy de las chances de que se efectúe la operación. Por ejemplo, si una unidad de 3 ambientes en Belgrano recibe 2 contactos por día y una unidad de 2 ambientes en el mismo barrio recibe 1 solo contacto diario, vamos a decir que en Belgrano el diferencial de chances de venta es del 100% en favor de las viviendas de 3 ambientes.

## Resultados

Los resultados no son para nada triviales: según el análisis, dependiendo del barrio en el que llevemos a cabo nuestro proyecto de construcción, va a convenir construir unidades de 2 o 3 ambientes. En otras palabras: hay diferenciales de rentabilidad y costo de oportunidad sustanciales a nivel inter-barrial, por lo que, para maximizar nuestras ganancias deberíamos ajustar el tipo de proyecto a las demandas específicas que tienen los clientes en el barrio en el que construimos.

Tomamos un ejemplo: se observa que en los barrios de Belgrano y Palermo conviene construir unidades de 3 ambientes, dado que aumentaría nuestra facturación total y también se venderían más rápido.

En el caso de Belgrano, construir viviendas de 3 ambientes implicaría una facturación un 9,3% superior con un 15% más de chances de venta.

Para el caso de Palermo, un proyecto que contemple departamentos de 3 ambientes nos daría un plus de 7,8% a nivel facturación y más de un 50% adicional en lo referido a posibilidades de concretar la operación.

Por otro lado, si bien en Urquiza los departamentos de 3 ambientes rotarían un 90% por sobre los de 2 ambientes, la facturación resulta un 11,8% inferior, por lo que en esos casos, dependerá de la variable que el empresario constructor decida priorizar.

Aclaración metodológica: cabe mencionar que se suponen costos lineales en cuanto a los m<sup>2</sup>, por lo que, si agregáramos el hecho de que los costos marginales que suponen agregar un ambiente más resultan proporcionalmente menores, la rentabilidad de los departamentos de 3 ambientes resultaría incluso superior, inclinando los resultados de nuestro análisis hacia éste tipo de unidades. Esto se explicaría por el hecho de que un dormitorio adicional –ambiente que generalmente se agrega en las unidades de 3 ambientes- resulta sustancialmente menos costoso que una cocina o un baño, por lo que los costos por m<sup>2</sup> de los departamentos de 3 unidades serían sensiblemente menores, dando un plus de rentabilidad por el lado de los costos de construcción.

### COMPARTIR:

Compartir  12 Me gusta  12  0  G+1  7  Twittear

↓ COMENTÁ ESTA NOTICIA ↓