



UNIVERSIDAD DE BELGRANO

Las tesis de Belgrano

Facultad de Arquitectura y Urbanismo
Maestría en Desarrollo de Emprendimientos
Inmobiliarios

CONDOMINIOS URBANOS

Análisis sobre el polo residencial de Ramos Mejía,
Haedo y Villa Sarmiento. Alternativa para
la revalorización de enclaves urbanos en áreas
potenciales para el desarrollo inmobiliario

N° 97

Arq. Romina Kamitz

Directora de Tesis: Arq. María Laura Calle

Departamento de Investigaciones

Fecha defensa de tesis: 17 de diciembre de 2015

ÍNDICE TEMÁTICO

RESUMEN EJECUTIVO

1- INTRODUCCIÓN	P. 12
1.1.-DESARROLLO METODOLÓGICO	P. 12
2- HIPÓTESIS - OBJETIVOS	P. 12
2.1.- HIPOTESIS	P. 12
2.2.- OBJETIVOS	P. 12
2.2.1.-OBJETIVO PRINCIPAL	P. 12
2.2.2.-OBJETIVOS PARTICULARES	P. 12
3- ANÁLISIS DE LA PROBLEMÁTICA	P. 13
3.1- LA TRANSFORMACIÓN DE BUENOS AIRES: CRECIMIENTO DEMOGRÁFICO Y CONCENTRACIÓN POBLACIONAL. DESARROLLO GEOGRÁFICO A TRAVÉS DE LOS AÑOS	P. 13
3.1.1- 1990 – 2001. NEOLIBERALISMO: LA CASA DE FIN DE SEMANA.	P. 14
3.1.2- 2002 – 2011. POSCRISIS: EL ÉXODO DE LA CIUDAD AL COUNTRY	P. 16
3.1.3- BÚSQUEDA DE NUEVAS ALTERNATIVAS: EL CONDOMINIO	P. 17
3.2- LOS COMPLEJOS HABITACIONALES.	P. 18
3.2.1- CARACTERÍSTICAS DE COMPLEJOS HABITACIONALES CERRADOS	P. 18
3.2.2- TIPOLOGÍAS DE COMPLEJOS HABITACIONALES	P. 19
3.2.3- ANALISIS DE EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS	P. 20
4- PROPUESTA PARA EL DESARROLLO DE UN POLO RESIDENCIAL	P. 23
4.1- ANALISIS DEL AMBITO GEOGRAFICO	P. 23
4.1.1- MAPA DE DISTRIBUCIÓN SOCIO-TERRITORIAL	P. 26
4.1.2- MAPA DE SERVICIOS, ESPACIOS VERDES, VIAS DE ACCESO – TRANSPORTE	P. 28
4.1.3- MAPA DE ZONIFICACION – USOS DEL SUELO	P. 30
4.2- NUEVAS ALTERNATIVAS EN EL ESPACIO URBANO	P. 33
4.3- ANALISIS DE LA OFERTA	P. 35
4.3.1- RELEVAMIENTO DE EMPRENDIMIENTOS	P. 35
4.3.1.1- MAPA DE EMPRENDIMIENTOS EN VILLA SARMIENTO Y HAEDO	P. 36
4.3.1.2- MAPA DE EMPRENDIMIENTOS EN RAMOS MEJIA	P. 38
4.3.2- ANÁLISIS DE CASO: VILANOVA	P. 40
4.3.2.1- CASO 1: VILANOVA RAMOS MEJIA	P. 41
4.3.2.2- CASO 2: VILANOVA HAEDO	P. 45
4.3.3- ANÁLISIS DE CASO: GREENHAUS, BARRIO PARQUE DONADO HOLMBERG	P. 49
4.3.3.1- CASO GREENHAUS I Y II	P. 51
4.3.4- COMPARATIVA DE OFERTA GBA - CABA	P. 55
4.4- ANALISIS DE LA DEMANDA	P. 57
4.4.1- DEFINICIÓN DE LA CLASE MEDIA	P. 58
4.4.2- DEFINICIÓN DEL MERCADO META	P. 59
4.4.2.1- DEFINICIÓN DE PERFILES	P. 60
4.5- RELEVAMIENTO OFERTA DE TERRENOS	P. 63
4.6- CASO TESTIGO	P. 71
4.6.1- ASPECTOS GEOGRÁFICOS	P. 72
4.6.2- ANÁLISIS DE PRECIOS	P. 74
4.6.3- ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD: CAPACIDAD EDIFICABLE	P. 82
4.6.4- COSTO DE CONSTRUCCIÓN	P. 85
4.6.5- DESARROLLO PROPUESTA ARQUITECTONICA	P. 86
4.6.6- DESARROLLO PROPUESTA ECONÓMICA	P. 106
5- CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	P. 118
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	P. 120
ANEXOS	P. 124

AGRADECIMIENTOS

Al concluir esta investigación, luego de mucho tiempo de dedicación y un gran esfuerzo, no queda más que en mi recuerdo de este proceso todas aquellas personas que a su manera fueron parte de él, con su confianza, apoyo y compañía. Por este motivo, a continuación el agradecimiento a todas ellas.

A mi directora de tesis, la Arq. María Laura Calle, quien incondicionalmente fue un pilar desde el comienzo transmitiéndome su conocimiento, metodología, practicidad y sobre todo su gran compromiso con la docencia y la educación.

A la Decana Arq. Mónica Fernandez y al Arq. Guillermo Cristofani por su insistencia y estímulo acompañándome para llegar a esta instancia.

Al Director Arq. Fernando Burone, por su entusiasmo y compromiso con la labor académica, a los profesores Arq. Gervasio Ruiz de Gopegui y Lic. Mariano Merlo con su paciencia y dedicación.

Un especial agradecimiento a la Sociedad Central de Arquitectos a quienes debo el realizar la Maestría en la Universidad de Belgrano por el apoyo económico que me brindaron al otorgarme una beca durante los dos años de la carrera.

A mis padres, a mi novio y amigos que desde el primer momento me brindaron y me brindan todo el apoyo, colaboración y cariño sin ningún interés. Por último y no menos importante a mis compañeros Tony, Ricardo, Colo y a todas las personas que han vivido y compartido esta etapa conmigo, con sus dificultades y aciertos, fieles a mi lado.

RESUMEN EJECUTIVO

Como consecuencia de la alteración de la estructura existente correspondiente al desarrollo de la mancha urbana, producto entre otras cosas de un nuevo sistema de autopistas impulsado en los años noventa, se favoreció la instalación de nuevas urbanizaciones en las periferias basadas en la utilización del automóvil. Sectores medios y altos de la población comenzaron a priorizar la búsqueda de una forma de vida caracterizada por la seguridad, próxima a la naturaleza y los espacios verdes, alejada de las congestiones de tránsito y conectada con los deportes al aire libre la cual responde a una ocupación de densidad baja, es decir mucho menor que las existentes en áreas consolidadas.

Teniendo en cuenta este contexto, en el trabajo se plantea el desarrollo de un producto inmobiliario relacionado con el planteo de la problemática descrita que se corresponde con la tipología de condominios de alta gama cuyo objetivo se orienta a la revalorización de barrios residenciales del Gran Buenos Aires como una alternativa de negocios rentable para un mercado meta determinado por la población vinculada a los NSE medio-altos. Es decir, validar con este modelo, las particularidades de los barrios cerrados de la periferia, con localización en barrios a media distancia de los centros urbanos como lo son Ramos Mejía, Haedo y Villa Sarmiento, para plantear los lineamientos del proyecto de arquitectura como punto de partida de la propuesta.

En este sentido, se analizará la problemática del mercado residencial para el período 2014-2015, se realizará un análisis detallado sobre los proyectos sinergizantes en el ámbito geográfico seleccionado, se determinarán las características diferenciales de la demanda, y se relevará la oferta competitiva a la fecha de la presente investigación para definir y caracterizar el producto inmobiliario en el marco de un modelo de negocios desarrollado como caso testigo.

RIASSUNTO

Come conseguenza dello sviluppo della “mancha urbana”, a causa di un nuovo sistema autostradale impulsato negli anni novanta tra altre cose, installarono nuovi urbanizzazioni nelle periferie basati nell’uso della macchina. Classe medie e superiore hanno cominciato a priorizzare uno stilo di vita caratterizzato per la sicurezza, vicino alla natura, lontano delle congestione dall traffico e spazi per gli sport all'aria aperta. Questo e possibile in aree di bassa densita della citta.

In questo contesto, si progetta un prodotto immobiliare di tipo condominio di lusso, il cui obiettivo é orientato alla rivalutazione di quartieri residenziali dell “Gran Buenos Aires” come una alternativa di business reditizio para un mercato determinato. Cioé, con le caratteristiche delle urbanizzazione chiuse, ma con localizzazione nei quartieri a mezza distanza delle centri urbani come lo sono Ramos Mejia, Haedo y Villa Sarmiento.

In questo senso, si analizará la problemática del mercado residenziale per il periodo 2014- 2015, si fará un analizzi dettagliato sui progetti esistenti nel ámbito geográfico selezionato, si deciderano le caratteristiche diverse della domanda e se rileverá la oferta competitiva alla data della presente investigazione per definire e caratterizzare il prodotto immobiliare nel contesto di un modelo di business come caso teste.

ABSTRACT

As a result of the development of urban area, based on the construction of new highway system during the nineties, new residential developments were installed in periphery through the use of car. Middle and upper classes began to choose a way of life characterized by security, nature, quiet and with areas to do outdoor sports. This is possible in areas of the city with a low density occupation.

Based on this situation, in the following investigation, we analyse the possibility of develop deluxe condominiums that can improve and upgrade the neighbourhood where they are situated (located in Gran Buenos Aires). This is an alternative business for the upper middle class. In other words, with the same characteristics of country clubs but located near big cities in neighbourhoods such as Ramos Mejia, Villa Sarmiento and Haedo, we propose a particular case.

In order to do this, will analyse residential problems through the period 2014-2015, will evaluate the results of similar projects located there, will determine market demand characteristics and will research offer published at the time of the investigation to define and characterize the product in the context of a business model developed as a test case.

1. INTRODUCCIÓN

El desarrollo de la tesis que a continuación se presenta consiste en la investigación de alternativas para desarrollar un modelo de negocios vinculado con la vivienda multifamiliar en el marco de una propuesta urbana que revalorice los polos residenciales de Ramos Mejía, Villa Sarmiento y Haedo. A estos fines, el resultado del trabajo será una propuesta concreta a partir del desarrollo de un caso testigo para llevar a cabo la puesta en valor de áreas urbanas. El marco temporal en el que se ajusta este estudio es el correspondiente al período 2014 – 2015.

Para este trabajo, se definen los siguientes parámetros:

CAMPO: Arquitectura / economía

TEMA: Desarrollo inmobiliario

EJE: Análisis / factibilidad

PROYECTO: Producto inmobiliario

1.1. DESARROLLO METODOLÓGICO

Con el propósito de llevar a cabo el desarrollo de un producto arquitectónico se realizó un análisis de la problemática residencial a partir de un estudio de las condiciones históricas que dieron por resultado el marco en el que se circunscribe la propuesta. A su vez, se investigaron las características principales de la tipología Condominio como respuesta a esta problemática. Luego, se indagó en la situación actual de la oferta y la demanda respecto al ámbito geográfico delimitado por el estudio correspondiente a los barrios de Ramos Mejía, Villa Sarmiento y Haedo en el período 2014 – 2015. Por último, se reconoció el mercado meta para el producto propuesto y se analizó la rentabilidad del mismo.

2. HIPÓTESIS – OBJETIVOS

Teniendo en cuenta los aspectos desarrollados en el marco de antecedentes de la cuestión que se expone, se expresan los siguientes interrogantes:

¿Podría convertirse el desarrollo inmobiliario de condominios de alta gama en un modelo de negocios para desarrolladores e inversores que implique revalorizar los barrios residenciales del Gran Buenos Aires correspondientes a Ramos Mejía, Villa Sarmiento y Haedo como una propuesta alternativa para vivir más cerca de la ciudad pero con los beneficios de un country o barrio cerrado?

¿Es posible vincular una marca de condominios a esta zona particular de la provincia donde se promueva este tipo de unidades como un nuevo polo residencial?

2.1. HIPÓTESIS

El desarrollo de condominios de alta gama que revalorizan los barrios residenciales del Gran Buenos Aires es un negocio rentable que propone una manera de vivir alternativa para los usuarios que buscan un valor agregado en los barrios sin necesidad de alejarse a la periferia.

2.2. OBJETIVOS

2.2.1. OBJETIVO PRINCIPAL

Desarrollar un caso testigo de un producto arquitectónico dado por un condominio de alta gama como forma alternativa de vivir en barrios residenciales del Gran Buenos Aires.

2.2.2. OBJETIVOS PARTICULARES

- Análisis de la evolución de la problemática residencial a través de los años.
- Relevamiento y análisis de proyectos sinergizantes.
- Determinación de la demanda.

- Definición y caracterización de un producto arquitectónico alternativo.
- Desarrollo de caso testigo.

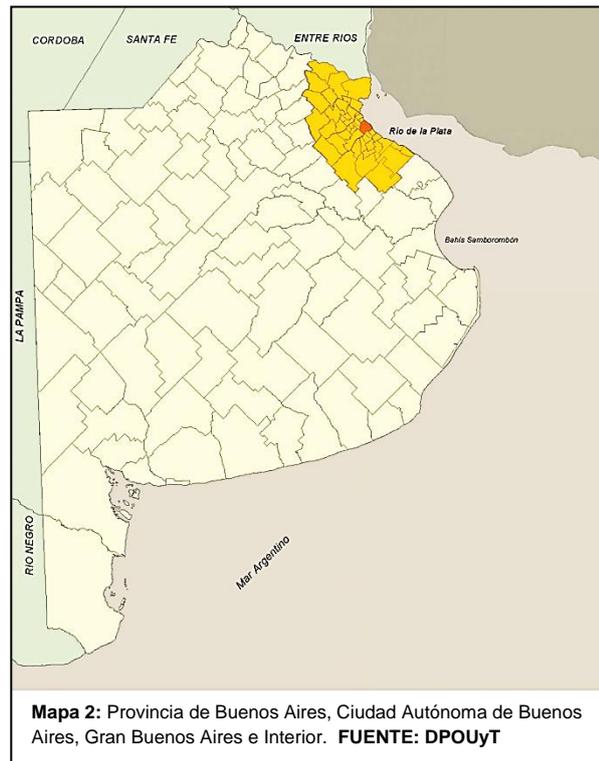
3. ANÁLISIS DE LA PROBLEMÁTICA

3.1. LA TRANSFORMACIÓN DEL GRAN BUENOS AIRES: CRECIMIENTO DEMOGRÁFICO Y CONCENTRACIÓN POBLACIONAL. DESARROLLO GEOGRÁFICO A TRAVÉS DE LOS AÑOS.

La provincia de Buenos Aires, es la jurisdicción que cuenta con mayor población del país. Según el Censo Nacional de 2010, tiene 15.625.084 habitantes lo cual representa un 38.9% del total de la Argentina. Si se considera que su territorio se extiende por 307.571km, posee también la mayor extensión territorial. Esto la convierte en uno de los centros urbanos más importantes de Latinoamérica, por lo cual cada vez son más las personas que viven aquí. Desde el Censo de 2001 hasta el 2010 la Provincia de Buenos Aires evidenció un crecimiento de un 13%, índice mayor al detectado en el total del país.¹

Ahora bien, dentro de la conformación de la Provincia de Buenos Aires, se pueden definir claramente 3 situaciones geográficas bien disímiles que corresponden a: la Ciudad Autónoma de Buenos, el Gran Buenos Aires y el interior (ver mapa 2).

El Gran Buenos Aires configura una suerte de semicírculo en el que el diámetro (de casi 100 Km.) es la costa del Río de la Plata continuada con el límite del Delta del Río Paraná. Este aglomerado constituye una «entidad urbana», tanto desde el punto de vista funcional como desde el punto de vista físico. Sin embargo, esto no es así desde el punto de vista jurídico, ya que la Provincia de Buenos Aires está dividida en municipios denominados partidos.² Los 24 partidos que conforman el Gran Buenos Aires ocupan una superficie total de 3.680m², apenas un 1,2% del total de la superficie de la Provincia y allí viven según el último censo nacional, el 24,7% del total del país, lo cual tiene como consecuencia una densidad promedio de 2.694,8 hab/km². Si se comparan estos valores con el resto de la provincia se observa que la densidad es significativamente mayor que la correspondiente al interior la cual alcanza los 18,8 hab/km². Esto mismo sucede comparado con el resto del país que en promedio llega a los 12 hab/km². Por el contrario, en relación a la densidad de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires es 5 veces menor ya que la misma es de 14.450 hab/km².



Si se comparan estos valores con el resto de la provincia se observa que la densidad es significativamente mayor que la correspondiente al interior la cual alcanza los 18,8 hab/km². Esto mismo sucede comparado con el resto del país que en promedio llega a los 12 hab/km². Por el contrario, en relación a la densidad de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires es 5 veces menor ya que la misma es de 14.450 hab/km².

Aparte de lo anteriormente expuesto, los usos y costumbres han impuesto la denominación de "primera corona" a una franja semicircular alrededor de la Capital que se extiende hasta aproximadamente 25 Km. del centro (y que incorpora los municipios de la Provincia de Buenos Aires colindantes con la Capital federal); se denomina "segunda corona" a la franja semicircular subsiguiente, que se extiende hasta aproximadamente 40 ó 50 Km. del centro y, finalmente, la más reciente "tercera corona", que se extiende (con fluctuaciones) desde aproximadamente los 40 Km. y avanza de manera rápida y consistente, en particular durante los últimos años.³ (ver mapa 4)

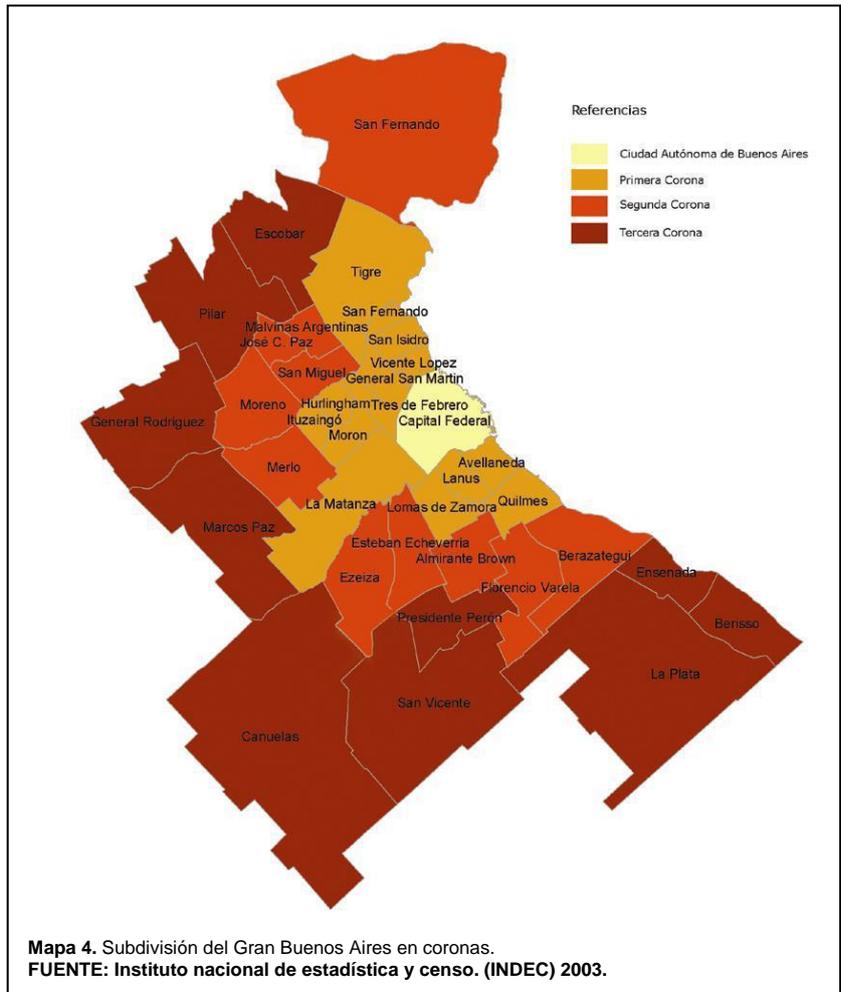
¹ INDEC. Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas 2010. Instituto Geográfico Nacional (IGN). Anexo Cuadro 1a y Cuadro 1b

² Dirección general de interpretación urbanística SSPLAN MDU. (2009) Plan Urbano Ambiental Ley 2930. Mapa 3.

³ Torres, H. (2001) Cambios socioterritoriales en Buenos Aires durante la década de 1990. Eure.

Teniendo en cuenta la distribución por partidos dentro del Gran Buenos Aires, se evidencia que en la década de 1991 al 2000, los cinco partidos con mayor crecimiento fueron Pilar con un 60,7%, Ezeiza 57,8%, Marcos Paz 49,1%, General Rodríguez 40,4% y Escobar 38,7%. Si comparamos con la década del 2001 al 2010 aparece La Matanza como el partido con mayor crecimiento llegando al 41,5% permaneciendo a continuación con un aumento más moderado Ezeiza con un 37,8%, Pilar 28,7% y General Rodríguez 28,3%. Así también, se observa la escalada de Tigre pasando de un 16,8% de crecimiento durante la década del '90 a un 25% en este período.⁴ Estas zonas no casualmente coinciden con aquellos suburbios en los cuales los countries y barrios cerrados tuvieron un papel preponderante.

Por este motivo, la investigación se sitúa en el ámbito geográfico correspondiente a los partidos del Gran Buenos Aires.



En base a este escenario, a continuación se desarrolla el proceso de transformación del Gran Buenos Aires teniendo en cuenta su crecimiento demográfico y distribución geográfica en 3 períodos: El primero desde 1990 hasta 2001; el segundo desde 2002 hasta el 2011 y el tercero desde el 2012 hasta la actualidad. A partir de este análisis se explica cuál fue el contexto político, económico y social que motivó la evolución de los espacios residenciales, dando por resultado el impulso de las urbanizaciones cerradas.

3.1.1. 1990 – 2001. NEOLIBERALISMO: LA CASA DE FIN DE SEMANA.

Según explica Torres a partir de la información del censo de 1991, el desarrollo anterior a 1980 en la Capital Federal y parte de la 1a. y 2a. coronas muestra tres patrones socioterritoriales característicos que se mantienen desde por lo menos la década de 1940: Una preeminencia del norte sobre el sur, una preeminencia del centro sobre la periferia y una clara dominancia de los ejes principales sobre los espacios intersticiales.

Durante los años noventa, sin embargo, y fundamentalmente en la tercera corona, estos patrones muestran nuevas tendencias muy diferentes de las anteriores: no existe actualmente subdivisión alguna de tierras con fines residenciales en la periferia externa del Gran Buenos Aires (a más de 40 km del centro), que no esté dirigida a los sectores de más alto poder adquisitivo, tendiendo cada vez más a extenderse para abarcar también a los sectores medio-altos. Estos nuevos emprendimientos

⁴ INDEC. Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas 2010. Instituto Geográfico Nacional (IGN). Anexo Mapa 1, Cuadro 1c y Cuadro 1d

corresponden al tipo de complejos habitacionales cerrados como *countries* y barrios privados y se establecen en zonas previamente intersticiales pero con acceso directo a la red principal de autopistas.⁵

Sin embargo, "Ninguna práctica social emergente es completamente nueva. Los *countries* no surgieron a partir de lo que la Ciencia Política ha bautizado como gobiernos neoliberales. No surgieron ni con la dictadura militar ni con el gobierno menemista, sino que datan de varias décadas atrás" (Ballent, 1998). "Eran un recurso disponible que, resignificados en el contexto de una nueva configuración hegemónica, devinieron en opción legítima. No son meras expresiones ni consecuencias exteriores de un cúmulo de premisas neoliberales, sino que por el contrario, son los mismos *countries* la manifestación de los nuevos modos de concebir el orden comunitario" (Dain, 2014).⁶ Los primeros barrios cerrados hicieron su aparición en los 70 gracias al decreto 8912/77 de ordenamiento social y uso del suelo que favoreció su instalación. Entre los pioneros hay que señalar al Tortugas, de 1930, y al Mapuche, de 1963.⁷ Se comenzó con zonas en donde las personas compraban un lote y se reunían con sus amigos en torno a una actividad deportiva común, ya sea el golf, el polo, la hípica, la náutica.

Volviendo a los primeros años de la década del '90, los distintos autores hacen hincapié en algunas características del contexto que favorecieron el impulso en el establecimiento de las urbanizaciones cerradas.

Ciccolella destaca la relevancia de las nuevas inversiones en Buenos Aires a partir de 1989, alentadas con el nuevo clima favorable para estos emprendimientos que se abre con el cambio político que se traduce en la Ley de Convertibilidad y la de Reforma del Estado. Señala que, simultáneamente, el Estado disminuye sus acciones directas sobre el territorio y pasa a actuar como acondicionador y promotor, destacando que durante los noventa se han completado 150 Km. de nuevas autopistas y remodelado y ampliado las existentes, habiéndose también realizado inversiones del orden de los 4.000 millones de dólares en nuevas urbanizaciones privadas en la Región Metropolitana de Buenos Aires (30.000 Has. y 4 millones de metros cuadrados construidos)⁸

Clichevsky, analiza la nueva dinámica inmobiliaria en la Argentina desde 1991. La estabilidad monetaria le permite brindar posibilidades de rentabilidad mayores que otros países y las escasas regulaciones estatales relativas a la subdivisión de tierras, constituyeron un conjunto de factores que impulsaron el incremento de capital en el sector inmobiliario.⁹

Torres, destaca la importancia que tuvieron en el proceso de suburbanización los fuertes subsidios que abarataron radicalmente el costo del transporte suburbano nacionalizado en 1947-1948, facilitando de esta manera los desplazamientos cotidianos residencia-trabajo de los trabajadores urbanos y la realización de "loteos económicos" en toda la periferia. La eliminación paulatina de ese subsidio hasta su práctica eliminación a lo largo de la década de 1990, cuando los ferrocarriles suburbanos son concesionados, contribuiría también a explicar las nuevas formas de suburbanización, que ahora no se desarrollan dentro del perímetro de influencia de la extensa red de ferrocarriles suburbanos de Buenos Aires sino fuera de él, en los ejes de influencia de las nuevas autopistas, no siendo ahora sus protagonistas los trabajadores urbanos sino, por el contrario, los grupos de más altos ingresos.¹⁰

Mignaqui, reconoce como factor que facilita -o aun posibilita- los desarrollos anteriores la flexibilización de las normas urbanísticas y de ordenamiento territorial, refiriéndose en particular al Código de

⁵ Torres, H. (2001) *Cambios socioterritoriales en Buenos Aires durante la década de 1990*. Eure.

⁶ Dain, A. (2014) *En contra de la ciudad: La legitimación de los *countries* en Argentina*. Universidad Nacional de Villa María.

⁷ Himittian, E. (2011) *Countries, un ideal bajo la lupa*. La Nación

⁸ Ciccolella, Pablo (1998). «Grandes inversiones y dinámicas metropolitanas. Buenos Aires: ¿ciudad global o ciudad dual?», Seminario: *El nuevo milenio y lo urbano*, Instituto de Investigaciones Gino Germani, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires.

⁹ Clichevsky, Nora; Prévôt-Schapira, Marie-France y Graciela Schneier (1990). *Loteos populares, sector inmobiliario y gestión local en Buenos Aires*. Buenos Aires: CEUR.

¹⁰ Torres, H. (2001) *Cambios socioterritoriales en Buenos Aires durante la década de 1990*. Eure.

Planeamiento Urbano de 1990 y sus numerosas excepciones y a las modificaciones, más permisivas de la Ley 8912 de ordenamiento territorial de la Provincia de Buenos Aires.¹¹

Uno de los efectos de los cambios económicos, sociales y políticos de los años noventa en la Argentina consistió en una separación neta entre una clase media alta (ejecutivos, profesionales exitosos) y el resto de las clases medias (comerciantes y profesionales medios, empleados públicos, etc. Son los primeros los que forman la base del submercado residencial que en un primer momento alimenta, en conjunto con otros grupos, el submercado de las residencias secundarias de fin de semana (quintas) y luego deja estas por residencias también secundarias en los country clubs, más protegidos.¹²

En 1994 sólo 1450 familias vivían en los nuevos desarrollos, llegando en agosto de 1996 a 4000.¹³ Los suplementos de los dos principales diarios de alcance nacional, han acompañado el crecimiento inmobiliario del fenómeno. El diario La Nación comienza a publicar el suplemento Countries y Barrios Privados en 1997, coincidentemente con el período 1996-1997 que los operadores inmobiliarios y consultores definen como “boom inmobiliario”. Esto explicaría el surgimiento del suplemento reforzado en septiembre de 1998 por la aparición del suplemento “Countries” del diario Clarín, lo que estaría expresando algo que ya los mismos operadores sostenían: la creciente extensión del fenómeno a nuevos segmentos de la clase media. En consonancia con esto, tanto entrevistas con operadores como los datos extraídos de estadísticas posibilitaron identificar que en el perfil de ingresos hay una coincidencia en cuanto a que se comenzó apuntando a un sector ABC1 y progresivamente el target se extendió al sector C2”¹⁴

3.1.2. 2002 – 2011. POSCRISIS: EL ÉXODO DE LA CIUDAD AL COUNTRY.

Durante la última década (1995 – 2005) se produjo un fenómeno migratorio sin precedente en el área metropolitana. En ese período, unas 180.000 personas adquirieron propiedades en barrios privados o countries de la provincia de Buenos Aires. La máxima concentración se calcula en la zona norte, seguida por el Oeste y el Sur, si bien no existen registros oficiales sobre la cantidad de pobladores en estas urbanizaciones. De éstos, un 70 por ciento reside en forma permanente y el resto prefiere utilizar la casa en el barrio privado sólo para disfrutar durante los fines de semana. Se reconocen 2 principales perfiles dentro del mercado. Por un lado, familias jóvenes que aprovechan los precios actuales para vender en CABA lo cual les permite acceder a una casa por el doble de metraje con jardín en un barrio privado. Por otro lado, se encuentran aquellas familias de mediana edad, que a partir de la venta logran construir en el country y obtener una diferencia relevante.¹⁵ Según estadísticas de Reporte Inmobiliario se revirtió el tipo de uso: dejó de ser una casa de fin de semana, algo que caracterizó a la explosión de este tipo de desarrollo inmobiliario en la década del 90. Debido a la dificultad de mantener dos casas en funcionamiento, se instalaron en forma definitiva en el country.¹⁶

Retomando los datos que se exponen en los cuadros 1c y 1d del anexo, aunque el último censo registró un aumento demográfico bonaerense del 12,7%, los municipios que en la última década tuvieron un mayor desarrollo inmobiliario gracias a los emprendimientos constituidos por countries y barrios cerrados superaron ampliamente el crecimiento promedio de la provincia. Es el caso, por ejemplo, de Ezeiza. En 2001, vivían allí 118.807 personas; el relevamiento de 2010 indicó que en la actualidad residen 160.210 habitantes, el 35% más. En San Vicente, en 10 años, su población se incrementó en más de 15.000 residentes: el 34 por ciento. Tanto San Vicente, Ezeiza y Esteban Echeverría (donde los datos recogidos en el último censo relevaban que la cantidad de habitantes se incrementó el 22%, por lo que

¹¹ Mignaqui, Iliana (1998), "Dinámica inmobiliaria y transformaciones metropolitanas. La producción del espacio residencial en la Región Metropolitana de Buenos Aires en los '90: una aproximación a la geografía de la riqueza". Gorenstein, Silvia y Roberto Bustos Cara (comp.), *Ciudades y regiones frente al avance de la globalización. Bahía Blanca: Departamentos de Economía y Geografía, Universidad Nacional del Sur.*

¹² Torres, H. (2001) *Cambios socioterritoriales en Buenos Aires durante la década de 1990. Eure.*

¹³ Información del Instituto de Capacitación de la Cámara Inmobiliaria Argentina.

¹⁴ Arizaga, M. C. (2003) *Nuevas urbanizaciones cerradas en los noventa: representaciones del suburbio en sectores medios. Instituto de investigaciones Gino Germani. Facultad de Cs. Sociales de la UBA.*

¹⁵ Reyes, J. (2005) *Crece el éxodo de la ciudad al country. La Nación*

¹⁶ Hlmitian, E. (2011) *Countries, un ideal bajo la lupa. La Nación*

pasó de 243.974 ciudadanos a 298.814) forman parte del llamado "corredor verde". Alentados por el ensanche y repavimentación de la ruta 52-58. General Rodríguez tampoco se queda atrás. Según los datos recogidos por el relevamiento viven en el municipio casi 20.000 ciudadanos más que en 2001. Este incremento, del 29%, no es casual. El caso de Pilar, a diferencia de los otros partidos, no es novedoso. Los datos del censo indicaron que residen allí 298.191 personas. Para 2001 eran 232.463. Este incremento del 28% no hizo más que demostrar el desarrollo inmobiliario que hay en la zona, donde no sólo viven sino que estudian y trabajan.¹⁷

3.1.3. LA BÚSQUEDA DE NUEVAS ALTERNATIVAS: EL CONDOMINIO.

El concepto de *Condominio* en su definición estricta surge con la sanción del Código Civil de la República Argentina en 1869, recientemente modificado como "el derecho real de propiedad sobre una cosa que pertenece en común a varias personas y que corresponde a cada una por una parte indivisa. Las partes de los condóminos se presumen iguales, excepto que la ley o el título dispongan otra proporción".¹⁸

Si retomamos el tema de las urbanizaciones cerradas, podemos inferir que se trata de conjuntos de viviendas que poseen ciertos límites administrativos establecidos. Estos límites se constituyen a partir de los derechos descriptos anteriormente. Por este motivo, según usos y costumbres cuando se hace referencia a un Condominio, no se hace referencia al derecho real propiamente dicho sino que se está hablando de un conjunto habitacional.

Ahora bien, teniendo en cuenta el contexto del que venimos hablando, este tipo residencial forma parte junto con los *countries* y barrios cerrados de la lógica de consolidación de "bolsones de riqueza" propia de los años '90, ya que se trata de tipologías de enclave que no están integradas al conjunto urbano. Tanto uno como otro implican una ruptura con la trama urbana y constituyen un ejemplo más de la profundización de la fragmentación que se produce en la ciudad (del Cueto, 2009). En segundo lugar, los trabajos de Svampa (2001, 2004) sobre urbanizaciones privadas señalan, entre las características principales de estas nuevas formas de sociabilidad, la creciente homogeneidad de los círculos sociales, propios de las clases altas, que en el caso de las clases medias en ascenso constituye una novedad. En estos espacios se produce una integración social "hacia arriba" en el marco de la red socioespacial compuesta además por centros comerciales y colegios privados (del Cueto, 2006). Así, quienes eligen este nuevo estilo de vida circulan por espacios en donde los contactos y relaciones se establecen con los que se consideran semejantes. Estos espacios tienden a configurar nuevos grupos de pertenencia en donde lo que rige es la vinculación con los "iguales" dando por resultado un modelo de socialización homogéneo.¹⁹

A su vez, si bien la cercanía entre ricos y pobres posibilita a estos últimos beneficiarse de los servicios y equipamientos que surgen asociados a la mayor capacidad de pago de los recién llegados, la integración urbana queda muchas veces postergada por causa de los diseños urbanos encapsulados, que pueden dar a lugar un distanciamiento con el resto de los habitantes del entorno donde se localizan dichos conjuntos. "Son lugares cada vez más segmentados y separados de la urbe construida a lo largo del siglo XX, exclusivos y excluyentes, que en su conjunto dan forma a un archipiélago de islas en un océano abierto que es el medio urbano que los alberga y los nutre de los equipamientos e infraestructuras tradicionales de la ciudad".²⁰

A continuación, se resumen las principales ventajas y desventajas de este tipo de urbanizaciones según los conceptos que se vieron hasta el momento.

¹⁷ Musse, V. (2011) *Los countries fueron el eje del crecimiento poblacional*. La Nación.

¹⁸ Art. 1983 Código Civil de la República Argentina del 1/8/2015.

¹⁹ Carla del Cueto y Sonia Neuburger (2009). *Un country en la ciudad. Reconversión urbana y segregación socio espacial en Buenos Aires*. XXVII Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología. Asociación Latinoamericana de Sociología, Buenos Aires.

²⁰ Dattwyle, R. Barrows, A. Correa, L. (2003) *Los condominios y urbanizaciones cerradas como nuevo modelo de construcción del espacio residencial en Santiago de Chile (1992-2000)* *Revisita Scripta Nova*

VENTAJAS	DESVENTAJAS
✓ Menor costo que una casa	✗ No son propietarios de un lote particular
✓ Mayor rentabilidad por menor incidencia de la tierra	✗ Uso compartido de las instalaciones
✓ Menor gasto de mantenimiento	✗ Segmentación de los barrios.
✓ Favorece el desarrollo del entorno	

Cuadro 2a: Ventajas y desventajas del «condominio» **FUENTE:** Elaboración propia a partir de datos recolectados²¹

3.2- LOS COMPLEJOS HABITACIONALES.

Luego de entender las condiciones por las cuales se vio favorecido el establecimiento de los complejos habitacionales cerrados, a continuación se intentará una aproximación más detallada sobre las características comunes entre los distintos tipos de desarrollos poniendo énfasis en la clasificación de los mismos y definiendo parámetros de comparación que resulten de utilidad para la definición del tipo de complejo habitacional más adecuada para la instrumentación del modelo de negocio que se desarrollará en el estudio de caso.

3.2.1- CARACTERÍSTICAS DE LOS COMPLEJOS HABITACIONALES CERRADOS.

Las motivaciones por las cuales cada vez más personas buscan instalarse en barrios cerrados para vivir de manera permanente, son un común denominador entre los usuarios que se ven atraídos por este tipo de mercado inmobiliario. Es por esto que son un factor primordial para evaluar las principales necesidades que se considerarán para desarrollar el modelo de negocio. A continuación se detallan:

1. ACCESO RESTRINGIDO Y SEGURIDAD PRIVADA

Producto de la precariedad del empleo, la inequidad persistente y la insuficiente movilidad social entre otros factores, existe en la región una creciente inseguridad, la cual se evidencia en las tasas de homicidios²² y de robos cometidos ubicándose la Argentina como el país con el valor más elevado de América Latina²³. Es debido a este motivo que el tema se torna cada vez más relevante dentro de las prioridades de las familias.

Para la eficiencia de la seguridad en los barrios cerrados se pueden llegar a restringir hasta 3 niveles. Primero, el perímetro el cual se efectúa de manera física mediante alambrado, muro, cerco, sensores y en algunos casos, electrificación. El segundo corresponde a las personas encargadas de la vigilancia propiamente dicha, lo cual incluye el control interno, portería, patrullaje, puestos fijos y monitoreo. Y el tercero, tiene que ver directamente con los sistemas de alarma o pulsadores antipánico dentro de las viviendas.

2. AMENITIES

La palabra proviene de amenidad-ameno y significa algo “grato, placentero, deleitable”. Es decir, son aquellas comodidades y beneficios que complementan el uso de los espacios de vivienda como un valor agregado. Según una encuesta en la que se consultaba a un segmento de potenciales demandantes de vivienda que amenities elegirían al momento de comprar un inmueble el 57,8% elige tener piscina y el 42,2% pretende un gimnasio. Aunque también pueden aparecer espacios dedicados a canchas de tenis, cavas de vino, drivings, saunas, spas, business centers, salones de usos múltiples, parrilleros, piscinas climatizadas, microcines, entre otros.²⁴ Según un informe de la firma L.J. Ramos, en la zona norte de la ciudad de Buenos Aires el 57% de los nuevos edificios tiene pileta de natación; 46,5%, solárium; 38,2%, parrilla; 38%

²¹ Raimundo, J.M. (2015) Nueva tendencia en el mercado. *La Nación*.

²² Fleitas Ortiz de Rosas, D. (2015) Homicidios en Argentina en el año 2013. *Informe Estadístico. Asociación para Políticas Públicas*.

Anexo Cuadro 3a.

²³ PNUD. (2013) Seguridad ciudadana con rostro humano: Diagnóstico y propuestas para América Latina. *Informe regional de desarrollo humano 2013 – 2014. Anexo Cuadro 3b.*

²⁴ (2011) De los “amenities” a las “Branded Residences”. *Reporte inmobiliario*.

salón de usos múltiples y el 31,8% tiene gimnasio. Sin embargo, sólo uno de cada diez habitantes utiliza estos servicios, de acuerdo con una estimación que hizo la empresa W Consultora, asesores en Actividades Deportivas, Fitness y Amenities para emprendimientos.²⁵

3. ESPACIOS VERDES Y ACTIVIDADES DEPORTIVAS

La posibilidad de estar rodeados de naturaleza y disponer de espacios verdes de uso común en contraposición al estrés y vorágine de la ciudad sin preocuparse por el mantenimiento de los mismos, es una ventaja de los barrios cerrados para sus usuarios, quienes disfrutan de ellos y comparten los gastos mediante las expensas. A su vez, también esto les otorga la posibilidad de realizar actividades libremente, ya sea de esparcimiento o deportivas, contando en algunos casos con: canchas de tenis, fútbol, vóley, básquet y circuitos de atletismo y en otros de mayor escala, campos de golf, polo, equitación y actividades náuticas.

3.2.2- TIPOLOGÍAS DE COMPLEJOS HABITACIONALES.

Los complejos habitacionales pueden establecerse según una amplia gama de tipologías, según su tamaño, forma y agrupamiento entre otras cuestiones. Pueden variar desde un grupo reducido de casas unifamiliares o edificios de departamentos, hasta proyectos que superan los cientos de viviendas en superficie o en altura.

A continuación, se resumen los principales conceptos, que definen las diferentes tipologías de los desarrollos que se enmarcan dentro de los llamados habitualmente “conjuntos de viviendas”.

TIPOLOGÍA	CARACTERÍSTICAS
VIVIENDAS UNIFAMILIARES EN CONDOMINIOS.	Escala: Media a baja. Densidad media. Forma y agrupamiento: Unidades de 50 a 100m2. Bloques de 1 a 4 niveles. Superficie total a partir de 9000m2. Característica distintiva: Se encuentran amparados en la normativa de copropiedad. Urbanos o suburbanos.
VIVIENDAS UNIFAMILIARES EN COUNTRIES Y BARRIOS PRIVADOS.	Escala: Media a alta. Densidad baja. Forma y agrupamiento: Unidades de más de 100m2. Viviendas de 1 o 2 niveles. Superficie total a partir de 1ha. Característica distintiva: Pueden incluir infraestructura para actividades. Suburbanos.
EDIFICIO(S) DE DEPARTAMENTOS.	Escala: Media a alta. Densidad alta. Forma y agrupamiento: Unidades a partir de 50m2. Torres entre medianeras desde 10 pisos y de perímetro libre más de 20 pisos. Característica distintiva: Se acogen a la Ley de Copropiedad. Urbanos.
COMBINADOS DE CONDOMINIOS DENTRO DE BARRIOS CERRADOS DE VIVIENDAS UNIFAMILIARES	Escala: Alta. Densidad media. Forma y agrupamiento: Unidades desde 50m2. Bloques de 1 a 4 niveles y Viviendas de 1 o 2 niveles. Característica distintiva: Se logra aumentar la densidad, posibilitando la mejor consolidación del emprendimiento. Suburbanos.
MEGAEMPRENDIMIENTO, NUEVAS CIUDADES	Escala: Alta. Densidad variada. Forma y agrupamiento: Unidades variadas. Bloques multifamiliares y viviendas unifamiliares en distintos barrios, equipamiento de educación, comercial, salud y entretenimiento. Superficie total desde 500Has. Característica distintiva: Tienen autosuficiencia. Suponen el mayor autoabastecimiento posible condensando las actividades propias de una ciudad. Suburbanos.

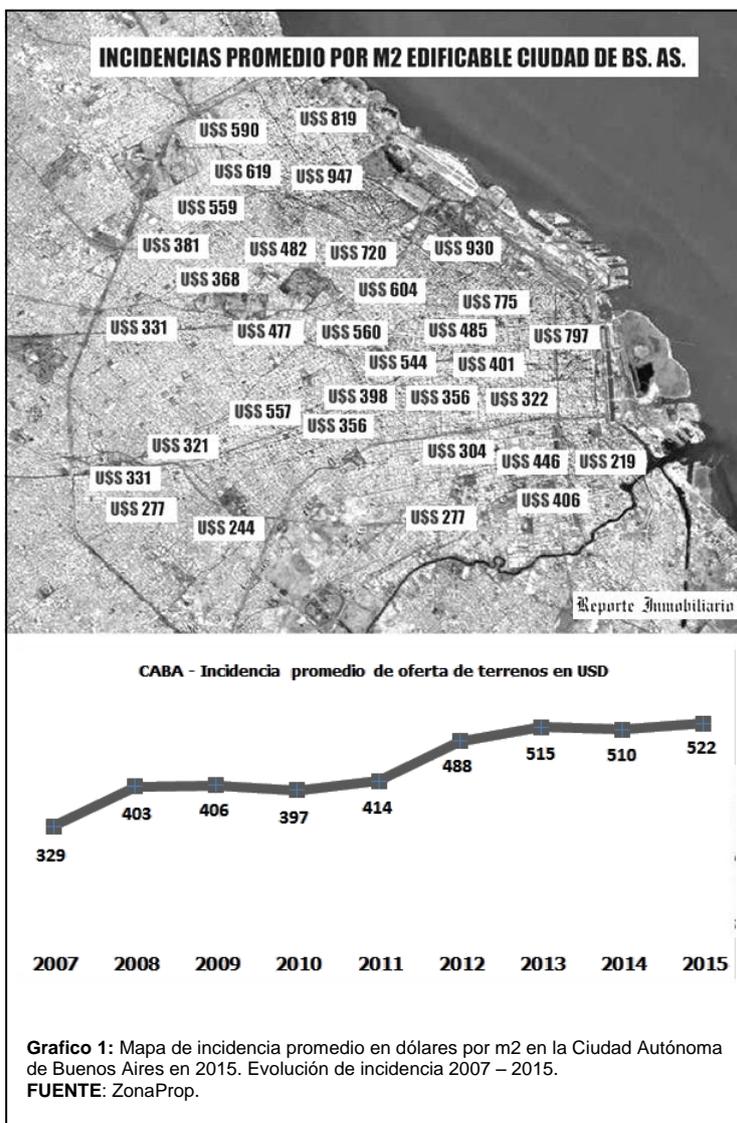
Cuadro 2b: Expresiones actuales del «condominio» **FUENTE:** Elaboración propia a partir de datos recolectados.

²⁵ Himittian, E. Vallejos, S. (2012) *Los amenities, ese lujo que no se usa*. La Nación.

3.2.3- ANALISIS DE EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS

El precio de la tierra es un factor determinante en cuánto al valor final del metro cuadrado construido al cual se va a comercializar el emprendimiento, ya que la construcción, es decir la obra propiamente dicha suele tener un valor preestablecido. Es por este motivo que adquiere una gran relevancia dentro del análisis del modelo a desarrollar.

En la compra del terreno se deben tener en cuenta una serie de aspectos técnicos, legales y financieros entre los cuales vamos a destacar la ubicación. El valor del terreno depende ciertamente de las características de las construcciones del contexto inmediato, el valor comercial del barrio, los aspectos de uso que pueden afectar al valor de la edificación tales como la cercanía a estadios, fábricas o lugares de gran convocatoria pública, y las vías de acceso y de transporte público. A su vez, dependiendo también de la ubicación se desprenden las distintas zonificaciones que establece el Código de Planeamiento Urbano, a partir de las cuales se determina el volumen edificable que se pueda construir allí. A esto se llama incidencia, es decir la relación entre el valor del terreno y la superficie edificable, varía según la zona y cada proyecto, y representa entre el 30 y el 50% del valor final de venta de las unidades a estrenar. Por ejemplo, la incidencia en la ciudad de Buenos Aires varía según las ubicaciones alcanzando valores entre los 400 y los 1400 dólares como se ve en el mapa que se presenta a continuación.



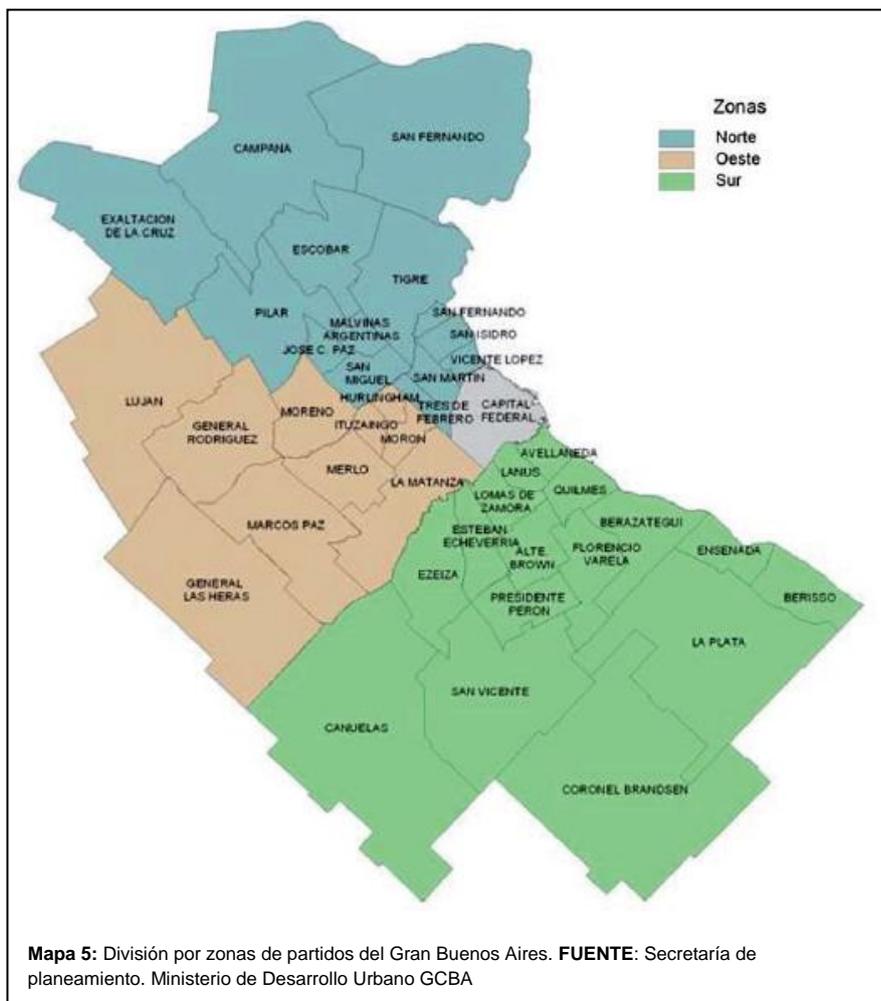
Por otro lado, la adquisición de los terrenos es un segundo aspecto a considerar hoy en día debido a la coyuntura económica del país. A pesar de que la construcción nueva se comercializa en pesos, los terrenos se siguen vendiendo en dólares y ante la dificultad para conseguirlos debido al cepo, muchos desarrolladores optan por plantear las siguientes alternativas:

1. Canje por m2 edificados: Esta instancia permite que el desarrollista utilice el lote sin tener que desembolsar dinero en efectivo, a cambio de ofrecer en forma de pago cierta cantidad de metros cuadrados construidos.
2. Pago en efectivo en distintos plazos y con ciertas condiciones: Esta modalidad permite que el desarrollista cuente con un refuerzo de fondos hasta que pueda ir comercializando parte del emprendimiento.

3. Pago parcial en efectivo + canje por m2 edificados: Es un mix de las dos primeras opciones que permite pueda acordarse entre las partes.²⁶

En las últimas décadas, gran cantidad de emprendimientos fueron llevados a cabo en los terrenos más codiciados de la Ciudad de Buenos Aires, por lo cual cada vez más, son considerados como un bien escaso y por lo tanto, su valor es cada vez más alto²⁷. Es decir, en las áreas más demandadas no hay terrenos listos para construir sino que hay que generarlos mediante la compra estratégica de ciertas propiedades que se podrían transformar en tierra disponible. Es por este motivo que comienza a existir un movimiento hacia el Gran Buenos Aires. A continuación se presenta un análisis comparativo de los precios por m2 de los terrenos en las distintas zonas del Gran Buenos Aires.

“En la distribución territorial de los terrenos y su influencia en los precios, se visualiza que los precios más altos principalmente provienen de la zona Norte del GBA 1; el mayor valor promedio corresponde al partido de Vicente López, con un valor de U\$S 1.128,6 el m2 (siendo el único que supera los U\$S 1.000,0 el m2). El partido de San Fernando, se encuentra en segundo lugar del rango de valores con un precio promedio de m2/U\$S de 779,3 y le sigue en tercer lugar el partido lindero de San Isidro, donde el m2 se ofrece a un promedio de U\$S 687,3. Por otro lado, en la zona Sur el valor más alto corresponde al partido de Lanús, a U\$S 588,3 el m2, y en segundo lugar al partido de Avellaneda, a U\$S 522,0 el m2. En cuanto a la zona Oeste, el partido de La Matanza presenta el precio más alto de la zona: U\$S 451,8 el m2.



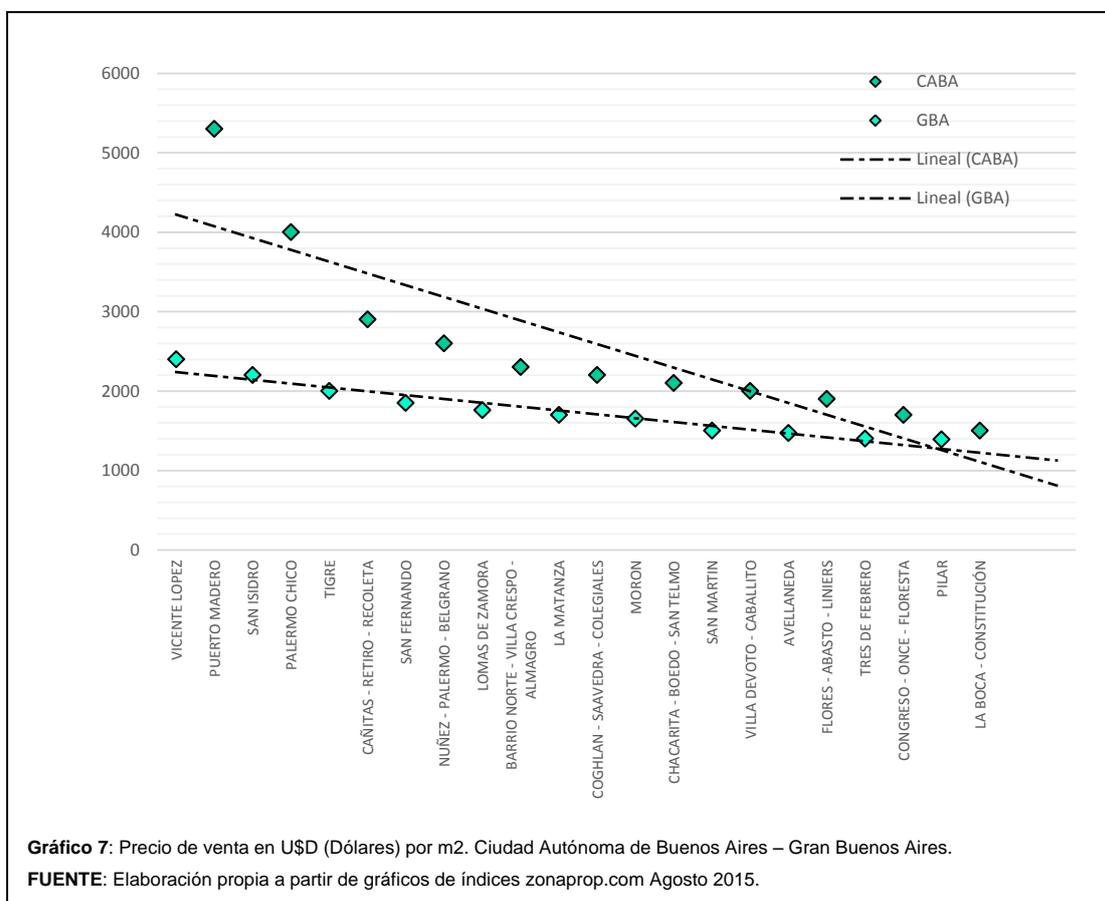
El partido de Pilar, con 723 ofertas es el que mayor cantidad de registros en venta tiene y luego le sigue Escobar con 548. En zona Oeste se encuentra General Rodríguez con 41, Luján con 37 y Moreno con 18 registros. En cuanto a la zona Sur, San Vicente es el partido que mayor registros tiene con 48 ofertas. Con respecto a la superficie ofrecida, zona Norte tiene el 73,9% de la superficie en venta de los countries y barrios cerrados de toda la región Metropolitana. Gran parte de los nuevos emprendimientos de este tipo se ubican en esta zona, por lo cual es esperable que la superficie en venta sea la mayor.”²⁸

²⁶ Yanco, K. La búsqueda y compra de terrenos para edificar. Revista Vivienda.

²⁷ Anexo Grafico 2 Secretaria de planeamiento urbano

²⁸ Distribución territorial del precio de oferta de Terrenos en la Región Metropolitana de Buenos Aires. (2014) Secretaria de planeamiento. Ministerio de desarrollo Urbano, GCBA. Anexo Mapa 6, Gráficos 3, 4, 5 y 6.

Por el lado de la demanda, la incidencia que los desarrolladores están dispuestos a pagar está directamente relacionada con el precio que podrán obtener por el producto final, los plazos de venta del emprendimiento y por los niveles de riesgo que deberán enfrentar.²⁹ Es por esto, que a continuación se presenta un análisis del precio de venta del m2 en \$ pesos argentinos tanto en CABA como en GBA en los últimos años.



Lo primero que se observa en el gráfico es que los precios de venta en CABA superan en casi todos los casos los U\$D 2.000 por m2 mientras que en GBA los valores se encuentran por debajo de ese monto exceptuando el caso de San Isidro y Vicente López. Debido a este motivo, es prioridad para los desarrolladores obtener incidencias bajas de las compras de los terrenos en GBA y de este modo se proponen los siguientes objetivos: impulsar el desarrollo de la zona en cuestión a fin de aumentar los valores de venta del m2 construido y generar un producto con valor agregado atractivo para la demanda de un mercado más exclusivo.

²⁹ El presente de los Terrenos en la Ciudad y Provincia de Buenos Aires. Informe del Mercado de Real Estate. Cámara empresaria de desarrolladores urbanos de la República Argentina.

4 - PROPUESTA PARA EL DESARROLLO DE UN POLO RESIDENCIAL

Luego de entender la evolución a través de los años de las principales estructuras residenciales que predominaron dentro de un segmento de la población en particular, en este capítulo se propone obtener como resultado un modelo de negocios en un caso testigo que responda los objetivos planteados en la hipótesis del presente trabajo. Para esto, se lleva a cabo un análisis de aquellos aspectos del contexto relacionados con los atributos del producto inmobiliario: ámbito geográfico, oferta, demanda y disponibilidad de terrenos.

4.1- ANALISIS DEL AMBITO GEOGRAFICO

El área seleccionada para el estudio es la que comprende los barrios linderos de Ramos Mejía, Villa Sarmiento y Haedo la cual se encuentra delimitada por las avenidas Dr. Guillermo Rawson, Gral. Juan Martín de Pueyrredón, Av. Don Bosco, Ferrocarril Roca, Av. Eva Perón, Av. Díaz Vélez, Acceso oeste y Av. Juan Domingo Perón. La sección elegida cuenta con rasgos intrínsecos similares y tanto por su morfología urbana como por el tipo de servicios terminan confundiendo los límites internos que se consideran geográficamente. Existen sectores de alta y media densidad con características principalmente residenciales, otras zonas comerciales y algunas áreas de ocupación mixta compuesta por viviendas y medianas industrias.

Las 3 localidades conservan su exclusiva escala barrial con viviendas unifamiliares de 1 o 2 pisos ubicadas en torno a espacios verdes, pequeños complejos multifamiliares de no más de 4 pisos que fueron apareciendo durante la última década y las zonas céntricas de mayor densidad edilicia con torres altas de hasta 20 pisos en torno a la Av. Rivadavia y Av. Pte. Perón, rodeadas de un área bien consolidada de servicios que se encuentra en constante crecimiento y captando la multiplicidad del mercado. Se caracteriza principalmente por ser un polo comercial muy variado, con una amplia gama de oferta gastronómica y de entretenimiento incorporando las marcas multinacionales más conocidas ya establecidas en CABA.



Imagen 1. Los barrios de baja densidad con estilo variado predominantemente chalet. **FUENTE:** Google maps Street View.



Imagen 2. Av. de Mayo, planta baja comercial y área residencial de alta densidad. **FUENTE:** Google maps Street View.



Imagen 3. Av. Pte. Perón bares, gastronomía y entretenimiento. **FUENTE:** Google maps Street View.



Imagen 4. Av. Rivadavia centro comercial principalmente de servicios. **FUENTE:** Google maps Street View.

También se encuentran importantísimos centros de salud tanto privados como públicos entre ellos el Hospital Posadas, recientemente ampliado, el Hospital de Haedo y el Hospital San Juan de Dios.

Imagen 5. Hospital Nacional Prof. Alejandro Posadas.
FUENTE: FMPQ. Fondado, Pagani, Quiroga Arquitectos



Imagen 6. Hospital San Juan de Dios. **FUENTE:** Wimag Arquitectura



Imagen 7. Hospital Interzonal General de Agudos "Prof. Dr. Luis Güemes". **FUENTE:** Corresponsalesclave.org

El barrio cuenta con institutos educativos de primer nivel, primarios, secundarios y universitarios tanto públicos como privados de gran reconocimiento que no sólo atraen a la demanda local sino que captan aquella de los barrios contiguos. Con un claro perfil social de clase media, concentra un interesante poder económico en sus habitantes, quienes valoran este equilibrio entre lo clásico y la actualidad..



Imagen 8. Colegio Ward. **FUENTE:** Agustin Faggiano.



Imagen 9. Universidad Nacional de La Matanza. **FUENTE:** Diarionco.net



Imagen 10. Facultad Regional Haedo - Universidad Tecnológica Nacional. **FUENTE:** Wikipedia.org



Imagen 11. Universidad de Morón. **FUENTE:** Wikipedia.org

A escasos 4 km de CABA, no sólo cuenta con una importante infraestructura en servicios públicos, calles pavimentadas, agua corriente, gas, cloacas, iluminación y electricidad sino que también se vincula de manera directa y rápida mediante el transporte público que abarca tanto el ferrocarril Sarmiento, como una amplia y variada gama de buses incluyendo la continuación del servicio del metabus de la Av. Juan B. Justo. A su vez, la Autopista del Oeste permite un ágil acceso hacia toda la zona oeste y CABA conectándose con la Autopista 25 de Mayo y la Av. Gral Paz.



Imagen 12. Estación FFCC Sarmiento Ramos Mejía. Centro estratégico del barrio. **FUENTE:** Trensarmiento.com.ar

Además, existe la posibilidad de aprovechar la capacidad edificable que se encuentra disponible en los lotes que aún conservan las viviendas originarias de los inicios del barrio, con el objetivo de obtener valores de incidencia menor que aquellos correspondientes a CABA. Es por estos motivos que la zona adquiere relevancia al momento de evaluar la oportunidad de desarrollar un proyecto inmobiliario.

En conclusión, todo estos aspectos convierten a los barrios analizados en un destino aspiracional para gran cantidad de habitantes de la zona oeste del Gran Buenos Aires y de zonas aledañas, destacándose por el alto poder adquisitivo de sus habitantes y un fuerte arraigo con el lugar.³⁰



Imagen 13. Estación FFCC Sarmiento Haedo. Conserva parte de la estación original. **FUENTE:** Trensarmiento.com.ar

Para entender cómo se distribuyen los principales aspectos geográficos mencionados, a continuación se presenta el mapa de relevamiento de espacios verdes, vías de acceso y comunicación, transporte, centros comerciales, institutos educativos, de salud y usos del suelo.

³⁰ El oeste, un sector con potencial. La Nación. 2011

4.1.1- MAPA DE DISTRIBUCIÓN SOCIO-TERRITORIAL

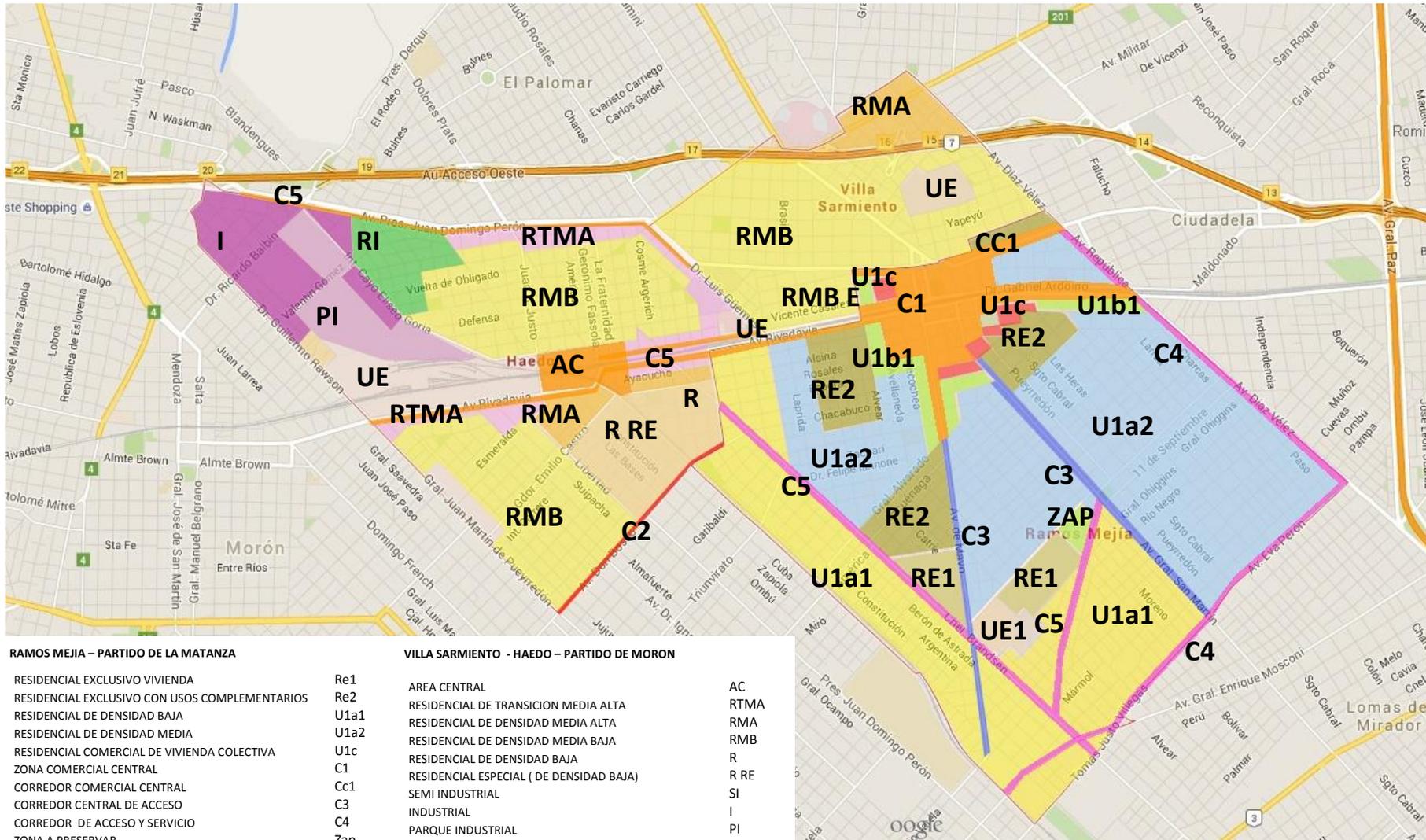


FUENTE: Elaboración propia a partir de relevamiento

4.1.2- MAPA DE SERVICIOS, ESPACIOS VERDES, VIAS DE ACCESO Y COMUNICACIÓN -TRANSPORTE



4.1.3- MAPA DE ZONIFICACION – USOS DEL SUELO



RAMOS MEJIA – PARTIDO DE LA MATANZA

- RESIDENCIAL EXCLUSIVO VIVIENDA
- RESIDENCIAL EXCLUSIVO CON USOS COMPLEMENTARIOS
- RESIDENCIAL DE DENSIDAD BAJA
- RESIDENCIAL DE DENSIDAD MEDIA
- RESIDENCIAL COMERCIAL DE VIVIENDA COLECTIVA
- ZONA COMERCIAL CENTRAL
- CORREDOR COMERCIAL CENTRAL
- CORREDOR CENTRAL DE ACCESO
- CORREDOR DE ACCESO Y SERVICIO
- ZONA A PRESERVAR
- USO ESPECIFICO

- Re1
- Re2
- U1a1
- U1a2
- U1c
- C1
- Cc1
- C3
- C4
- Zap
- Ue1

VILLA SARMIENTO - HAEDO – PARTIDO DE MORON

- AREA CENTRAL
- RESIDENCIAL DE TRANSICION MEDIA ALTA
- RESIDENCIAL DE DENSIDAD MEDIA ALTA
- RESIDENCIAL DE DENSIDAD MEDIA BAJA
- RESIDENCIAL DE DENSIDAD BAJA
- RESIDENCIAL ESPECIAL (DE DENSIDAD BAJA)
- SEMI INDUSTRIAL
- INDUSTRIAL
- PARQUE INDUSTRIAL
- COMERCIAL MIXTA DENSIDAD BAJA
- COMERCIAL MIXTA DENSIDAD ALTA
- USO ESPECIFICO

- AC
- RTMA
- RMA
- RMB
- R
- R RE
- SI
- I
- PI
- C2
- C5
- UE

FUENTE: Código de ordenamiento urbano Honorable Concejo Deliberante de Morón. Mapa de Zonificación. Secretaria de Planeamiento urbano. Municipalidad de La Matanza

ÍNDICES URBANÍSTICOS SEGÚN ZONIFICACIÓN

RAMOS MEJIA – PARTIDO DE LA MATANZA ³¹		FOS	FOT	DENS	H MAX
RESIDENCIAL EXCLUSIVO VIVIENDA	RE1	0,5	1,2	200	9
RESIDENCIAL EXCLUSIVO CON USOS COMPLEMENTARIOS	RE2	0,5	1,2	200	9
RESIDENCIAL DE DENSIDAD BAJA	U1a1	0,6	1,4	250	9
RESIDENCIAL DE DENSIDAD MEDIA	U1a2	0,6	1,5	400	9
RESIDENCIAL DE DENSIDAD MEDIA	U1b1	0,6	1,6	500	15
RESIDENCIAL COMERCIAL DE VIVIENDA COLECTIVA	U1c	0,6	2,5	800	25 a 30
ZONA COMERCIAL CENTRAL	C1	0,6	3	900	38 a 45
CORREDOR COMERCIAL CENTRAL	CC1a	0,6	1,6	500	24
CORREDOR COMERCIAL CENTRAL	CC1b	0,6	2,5	600	38 a 45
CORREDOR CENTRAL DE ACCESO	C3	0,6	2	600	15
CORREDOR DE ACCESO Y SERVICIO	C4	0,6	1,5	400	
ZONA A PRESERVAR	ZAP				
USO ESPECIFICO	UE1				

VILLA SARMIENTO – HAEDO – PARTIDO DE MORON ³²		FOS	FOT	DENS	H MAX
AREA CENTRAL	AC	0,6	2	600 - 800	25
RESIDENCIAL DE TRANSICION MEDIA ALTA	RTMA	0,6	1,6	450 - 600	15
RESIDENCIAL DE DENSIDAD MEDIA ALTA	RMA	0,6	1,4	350 - 450	12
RESIDENCIAL DE DENSIDAD MEDIA BAJA	RMB	0,6	0,8	280 - 375	9
RESIDENCIAL DE DENSIDAD BAJA	R	0,5	0,6	80 - 120	9
RESIDENCIAL MIXTO	RI	0,5	0,7	210 - 300	9
RESIDENCIAL ESPECIAL (DENSIDAD BAJA)	RRE	0,5	0,7	210 - 300	9
SEMI INDUSTRIAL	SI	0,6	1	90 - 130	12
INDUSTRIAL	I	0,6	1.2		12
PARQUE INDUSTRIAL	PI	0,6			
COMERCIAL MIXTA DENSIDAD BAJA	C2	0,6	0,8	90 - 130	9
COMERCIAL MIXTA DENSIDAD ALTA	C5	0,6	2	600 - 800	25
USO ESPECÍFICO	UE	-	-	-	-

³¹ Normas de planeamiento y construcción. Secretaría de planeamiento urbano. Municipio de La Matanza

³² Código de ordenamiento urbano. Honorable concejo deliberante de Morón

4.2- NUEVAS ALTERNATIVAS EN EL ESPACIO URBANO

Existe hoy en día una tendencia hacia la recuperación de los espacios públicos y la mejora en el entorno urbano, por lo cual en los distintos municipios del Gran Buenos Aires se han ido desarrollando proyectos con el fin de cumplir este objetivo. Como consecuencia, los barrios se ven beneficiados y el entorno inmediato mejora aumentando el valor de las propiedades. A continuación se presenta el caso del parque lineal Av. Pte. Perón que corresponde al marco geográfico analizado en este trabajo y los corredores aeróbicos de Bella Vista y San Fernando como modelos que podrían replicarse ya que estos barrios se encuentran atravesados por varias líneas de ferrocarril ya sea de mayor o menor uso.

ENTORNO: PARQUE LINEAL AV. PTE PERÓN “CÉSAR ALBISTUR VILLEGAS”

La Av. Pte Perón, es una arteria que en la década del 70 fue pavimentada con 5 carriles por mano a partir del incremento del parque automotor. Luego de la construcción de la autopista Acceso Oeste, se alivia su caudal de tránsito por lo cual hacia 2010, el municipio de Morón tomó la decisión de eliminar 4 carriles de la avenida, reemplazándolo con la construcción de un boulevard central de 20 metros de ancho y 3km de largo, que convirtieran esta arteria en el espacio verde público lineal más importante del partido conservando para el tránsito de vehículos seis carriles, tres a cada lado del parque.

El objetivo fue revitalizar la zona favoreciendo a sectores de la localidad de El Palomar que habían quedado aislados por el antiguo diseño de la Av. Pte. Perón, y la traza de la Autopista. A su vez, la idea fue generar más metros cuadrados para el esparcimiento, un lugar familiar, de reunión y encuentros, de amigos y parejas, tranquilo. Se trata de un nuevo parque que cuenta con juegos infantiles, fuentes de agua, sectores de descanso, farolas, bancos, un camino central, caminos transversales que se prolongan de los cruces peatonales y un área institucional con las banderas de los países de la UNASUR.



Hasta el momento se encuentra finalizado el tramo 1 (entre las calles Rosales y Fasola) y están en proceso de ejecución los tramos 2 (entre Fasola y Dolores Pratz) y 4 (entre Primera Junta y Sullivan). El último tramo es el número 5, el cual corresponde a la conexión de la Autopista Acceso Oeste con la Av. Pte Perón. Debido al cambio que genera en el entorno inmediato la construcción del parque, es importante considerarlo como un promotor de la zona y es por este motivo que se destaca la relación que se puede proponer con el desarrollo inmobiliario.

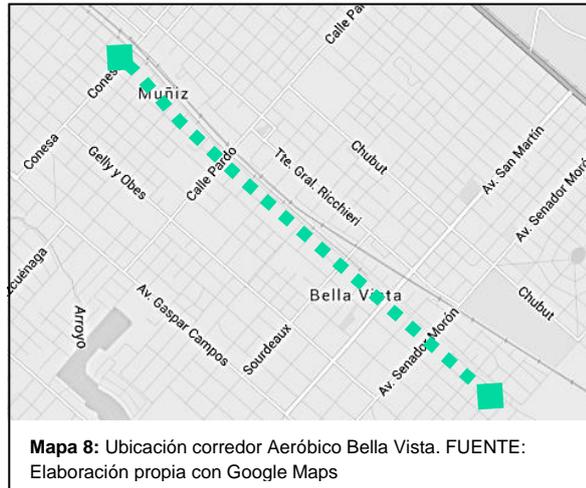


CORREDOR AERÓBICO BELLA VISTA

Al margen de las vías del FFCC San Martín desde la localidad de Muñiz, en las calles comprendidas entre Conesa e Irigoyen, hasta Bella Vista, en las calles Lebensohn y Francia se desarrolla el Corredor Aeróbico Municipal, resultado de un convenio entre la Municipalidad de San Miguel y Codere Argentina con el objetivo de brindar un espacio verde para los vecinos de la comunidad.

Para mejorar la situación de los espacios linderos a las vías, se llevó a cabo la reforestación y el saneamiento de las especies que se encontraban en el lugar además de mejoras en la iluminación y calzada.

Las obras comprenden una senda asfaltada para bicicletas de 3km. de extensión que cuenta con un circuito aeróbico para realizar ejercicios, una terraza para clases de gimnasia, seguridad las 24hs, servicio de limpieza y mantenimiento permanente. Además de esto, se actividades gratuitas para los vecinos, tales como clases de yoga, gimnasia rítmica y los centros de jubilados se reúnen para utilizar la cancha de tejo.



Mapa 8: Ubicación corredor Aeróbico Bella Vista. FUENTE: Elaboración propia con Google Maps



Imágenes 16, 17 y 18: Vistas del corredor aeróbico Bella Vista. FUENTE: Varias a partir de buscador google.com

PASEO AERÓBICO SAN FERNANDO

Ubicado sobre la calle Arias el proyecto comprende desde Del Arca hasta la calle Uruguay junto a la Costanera Pública y al Parque Náutico contiguo a las vías del tren de la Costa. La obra de los primeros 300m se encuentra ya finalizada. El objetivo del paseo es que todos los vecinos tengan más espacios para practicar deporte y una mejor calidad de vida.

El corredor aeróbico está formado por postas de ejercicios con juegos aeróbicos, cicleros, cestos de basura y bebederos. Además, hay un espacio de descanso donde las personas pueden recuperarse y disfrutar del lugar con mayor seguridad a través de nueva iluminación y cámaras monitoreadas las 24 horas.



Mapa 9: Ubicación corredor Aeróbico San Fernando. FUENTE: Elaboración propia con Google Maps

4.3- ANÁLISIS DE LA OFERTA

En economía, la oferta es la cantidad de bienes o servicios que un cierto número de productores están decididos a poner a la disposición del mercado a un precio determinado. En este caso, se basa en bienes inmuebles. Mediante el análisis de la oferta es posible definir y medir las cantidades y condiciones en que se ponen a disposición del mercado los bienes y qué relación tiene esto con el precio del bien.

En conclusión, la relevancia de este análisis radica en la posibilidad de detectar a partir de aquellos emprendimientos existentes y proyectados cuales son las principales características de los mismos, que permiten su posicionamiento ante la demanda.

Este análisis se lleva a cabo en 3 etapas. En la primera, se realiza un relevamiento de los principales emprendimientos ubicados dentro del ámbito geográfico que se describió en el apartado anterior (Ramos Mejía, Villa Sarmiento, Haedo) considerando sus principales características: Unidades según sus ambientes, amenities y forma de pago. En una segunda etapa se selecciona la marca Vilanova como modelo de estudio detallado por su carácter e impronta en la zona. En una tercera etapa se estudia el caso de Greenhaus del Barrio Parque Donado Holmberg a fin de contrastar los modelos del ámbito de Provincia de Buenos Aires con uno de CABA.

4.3.1. RELEVAMIENTO DE EMPRENDIMIENTOS

A continuación se presenta el relevamiento de emprendimientos de la localidad de Ramos Mejía, Haedo y Villa Sarmiento a partir de los avisos disponibles a la fecha de Agosto de 2015 en el sitio de publicación de propiedades *enbuenosaires.com* y *martagonzalez.com*

4.3.1.1- MAPA DE EMPRENDIMIENTOS EN VILLA SARMIENTO Y HAEDO



VILANOVA HAEDO

1 A 5 ambientes
SUM + Piscina + Gym + Solarium + Laundry
35 % + 30 a 48 cuotas



DOLORES – DOLORES 953

2 y 3 ambientes
Piscina + Solarium + Parrilla
30 % + cuotas



WARD PLAZA – NORTEAMERICA 600

2 y 3 ambientes
SUM + Piscina + Gym + Solarium + Laundry
30 % + 24 cuotas

RICARDO GUTIERREZ 766

2 y 3 ambientes
30 % + 24 cuotas



EMILIO CASTRO 103

Semipisos de 3 ambientes
SUM + Piscina



CARLOS TEJEDOR 1421

2 ambientes
Terraza

ARCOS DE HAEDO - CARLOS TEJEDOR 1400

2 ambientes
Piscina



DOMUS II - EMILIO CASTRO 165

1, 2 Y 3 ambientes

4.3.1.2- MAPA DE EMPRENDIMIENTOS EN RAMOS MEJIA



ESPORA 72
2 ambientes



AYRES DE RAMOS – AVELLANEDA 200
1 A 5 ambientes
SUM + Piscina + Gym + Solarium + Laundry
35 % + 30 a 48 cuotas



LAS MARIAS – ALVAREZ JONTE 215
2 ambientes Y penthouse
+ Locales comerciales



GEMINIS – SAN LORENZO Y GAONA
2 y 3 ambientes
Terraza
SAN LORENZO 133
2 y 3 ambientes
Terraza + Parrilla + Hidro + SUM



VILANOVA RAMOS MEJIA
1 A 4 ambientes
SUM + Piscina + Gym + Solarium + Laundry

AV. DE MAYO 1212
2, 3 Y 4 ambientes + local comercial
Piscina + Parrillas



AV. DE MAYO 1531
2 ambientes + local comercial
SUM + Piscina
60 % + 6 cuotas



URBAN RAMOS – PUEYRREDON 286
3 Y 4 ambientes
Terraza + SUM + Piscina



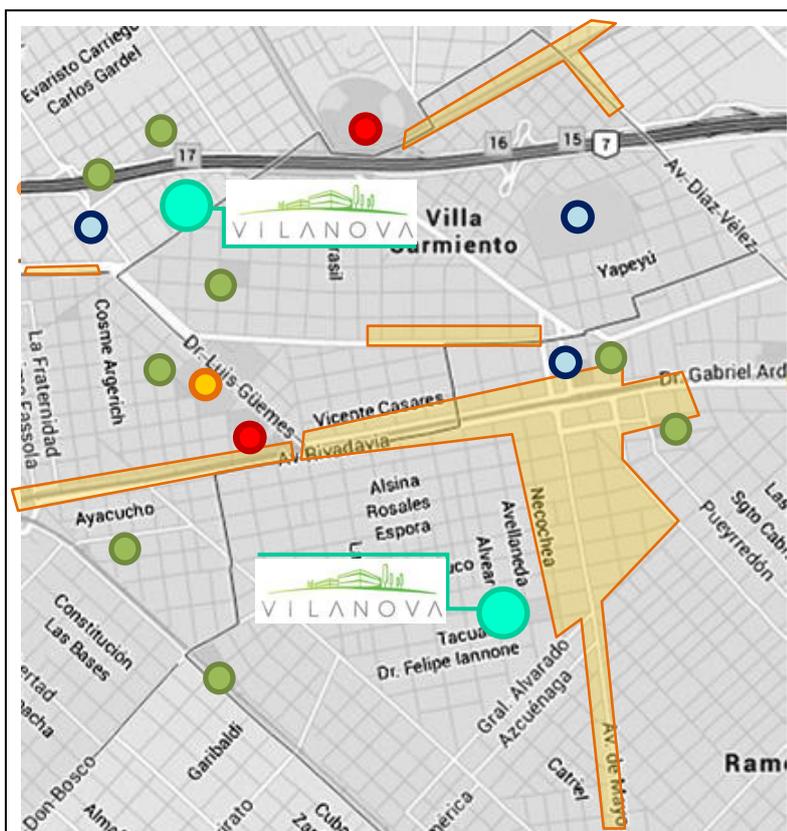
4.3.2- ANÁLISIS DE CASO: VILANOVA

Ubicados a no más de 3 km uno del otro, en las localidades linderas de Ramos Mejía y Villa Sarmiento, se encuentran los 2 emprendimientos de la marca Vilanova. Estos desarrollos introducen una tipología que ya ha funcionado en otros sitios pero en este caso, única en la zona: El condominio de alta gama.

A escasos metros de la Autopista Acceso Oeste, como principal eje de circulación rápido de vehículos se encuentran ambos emprendimientos prácticamente a igual distancia de la Av. Rivadavia como eje principal comercial de la zona vía de transporte para los principales servicios públicos incluyendo el ferrocarril.

A su vez, dado que el emprendimiento se sitúa en el área correspondiente a una antigua fábrica, generará un gran aporte de sustentabilidad ambiental, ya que se reconvertirán 23.000 m² de superficie construida por una edificación que sólo ocupará un 30%, ganando así un importante espacio verde con terreno absorbente en sus grandes jardines centrales.³³

Uno de los aportes a la calidad de la infraestructura del barrio, serán la puesta en marcha de una obra de red cloacal y agua potable para optimizar el servicio y la construcción de una nueva subestación transformadora eléctrica que beneficiará a todos los vecinos de la zona.³⁴



Mapa 10. Ubicación de los desarrollos inmobiliarios Vilanova Haedo y Vilanova Ramos Mejía y el análisis de su entorno inmediato.

³³ Fagalde, M. (2004) Vilanova Ramos Mejía en todos los medios. Primer condominio de alta gama en la zona oeste. www.redsa.com.ar

³⁴ (2013). Vilanova Haedo, un nuevo desarrollo residencial con valor desde \$13.900 el m²

4.3.2.1- CASO 1: VILANOVA RAMOS MEJIA

SITUACIÓN GEOGRÁFICA

PRINCIPALES ACCESOS

- Autopista Acceso Oeste
- Av. Rivadavia
- Av. de Mayo
- Av. Pte. Perón

LÍMITES

- Calle Saavedra
- Calle Rondeau
- Calle Dr. Iannone
- Calle Alvear

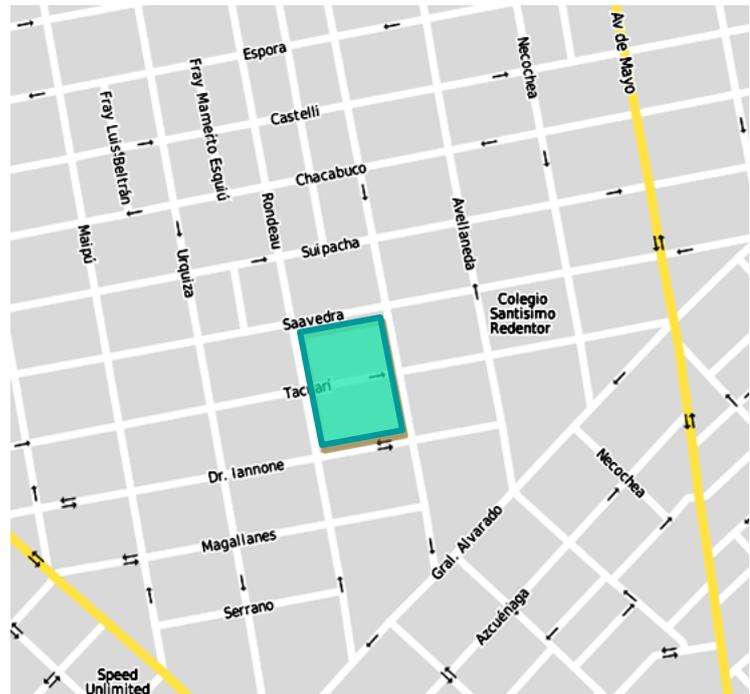
LOCALIDAD

- Ramos Mejía, GBA Oeste

ZONIFICACIÓN

- U1a2: Residencial de densidad media.
- F.O.S.: 0,6 y F.O.T.: 1,5
- Densidad Hab.: 400
- H Max.: 9,00 m
- Retiro: Pulmón de manzana

PLANO DE UBICACIÓN



EL CONDOMINIO

DESARROLLADOR

- COMA S.A.

PROYECTO Y DIRECCIÓN

- Estudio JV & Asociados

ORGANIZADOR

- RED Consulting & Management

LOTE

- 25.000 m²

M2 CONSTRUÍDOS

- 12.700m²

ALTURA

- SUBSUELO + PB + 3 PISOS

CANTIDAD DE UNIDADES

- 185

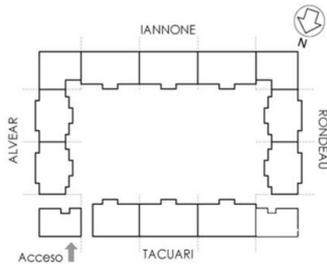
UNIDADES

- 1 ambiente (37m²)
- 2 ambientes (58,28m²)
- 3 ambientes (78,95m²)
- 3 ambientes (82,50m²)
- 3 ambientes (109,05m²)
- 4 ambientes (103,34m²)
- 4 ambientes dúplex (147,40m²)

IMÁGENES DEL CONJUNTO

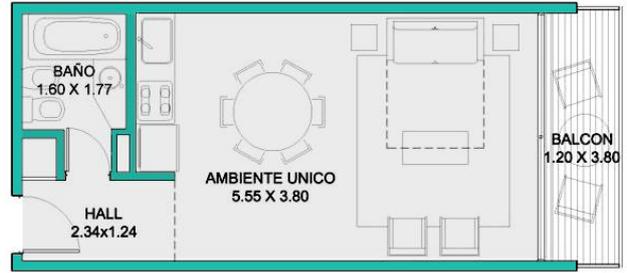


PLANO DE CONJUNTO



- 1 Baño
- Dormitorio, cocina, estar comedor integrados

1 AMBIENTE (37m2)
32,35m2 cubierto + 4,65m2 semicubierto



2 AMBIENTES (58,28m2)
53,63m2 cubierto + 4,65m2 semicubierto



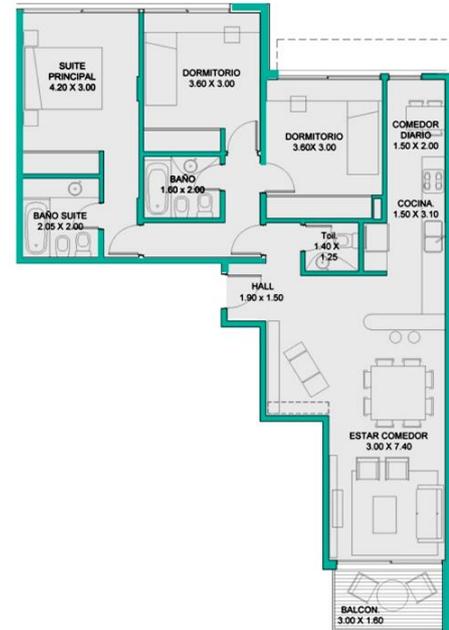
- 1 Baño
- 1 Dormitorio
- Cocina, estar comedor integrados

3 AMBIENTES (78,95m2)
69,8m2 cubierto + 9,15m2 semicubierto



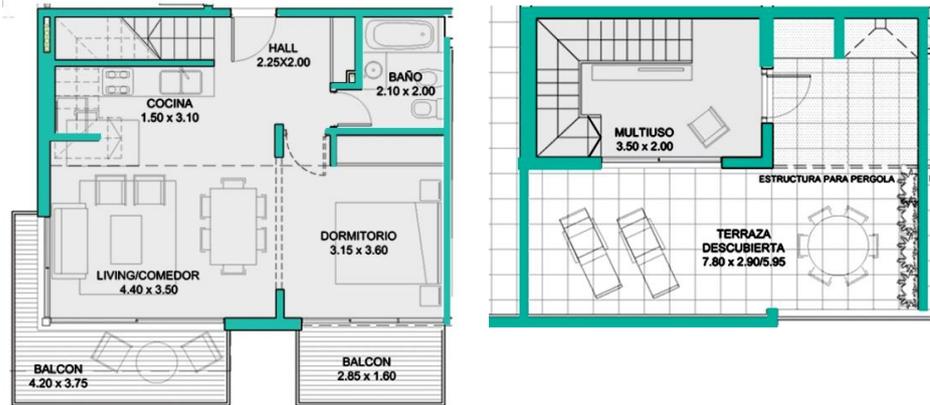
- 2 Baños
- 2 Dormitorios
- Cocina, estar comedor semi - integrados

4 AMBIENTES (103,34m2)
98,74m2 cubierto + 4,60m2 semicubierto



- 3 Baños
- 3 Dormitorios
- Cocina, estar comedor semi - integrados

3 AMBIENTES DUPLEX (109,05m²)
76,2m² cubierto + 11,80m² semicubierto + 21,05m² terraza



- 1 Baño
- 1 Dormitorio + 1 Multiuso
- Cocina, estar comedor semi – integrados
- Terraza y parrilla

4 AMBIENTES DÚPLEX (147,40m²)
100,95m² cubierto + 7,05m² semicubierto + 39,40m² terraza



- 2 Baños
- 2 Dormitorios + 1 Multiuso
- Cocina
- Estar comedor
- Terraza y parrilla

AMENITIES



- Jardín central de 40 x 80m
- Seguridad las 24 horas
- Control electrónico de accesos
- Parrillas
- Piscina y solárium
- Salón para fiestas y reuniones
- Wifi
- Gimnasio
- Microcine
- Laundry con lavadoras y secadoras automáticas
- Vestuario para personal de servicio.
- Cocheras subterráneas
- Bauleras

COMERCIALIZACION

M2 vendidos: 100 %

Inicio de obra: Diciembre 2011

Valores: Parten de US\$ 1.550 por m2

Fideicomiso al costo predeterminado

- Plan de financiación 30% a la suscripción a comienzos de 2012
- 24 cuotas hasta la posesión de la unidad (pesificadas al momento de la suscripción del fideicomiso y ajustadas por CAC)
- Otorgamiento a partir de marzo de 2014.

FUENTE: Elaboración propia mediante información recolectada de publicaciones de prensa y sitio web de la obra VILANOVARAMOS.COM.AR

4.3.2.2- CASO 2: VILANOVA HAEDO

SITUACIÓN GEOGRÁFICA

PRINCIPALES ACCESOS

- Autopista Acceso Oeste
- Av. Rivadavia
- Av. Pte. Perón

LÍMITES

- Calle Lambaré
- Calle D Amico
- Calle Cabo Morando
- Calle Coliqueo

LOCALIDAD

- Villa Sarmiento, GBA Oeste

ZONIFICACIÓN

- RMB: Residencial de densidad media baja.
- F.O.S.: 0,6 y F.O.T.: 0,8
- Densidad Hab.: 300
- H Max.: 9,00 m
- Retiro: Pulmón de manzana

EL CONDOMINIO

DESARROLLADOR

- COMA S.A.

PROYECTO Y DIRECCIÓN

- BMA

ORGANIZADOR

- RED Consulting & Management

LOTE

- 16.000 m²

M2 CONSTRUÍDOS

- Sin datos

ALTURA

- SUBSUELO + PB + 3 PISOS

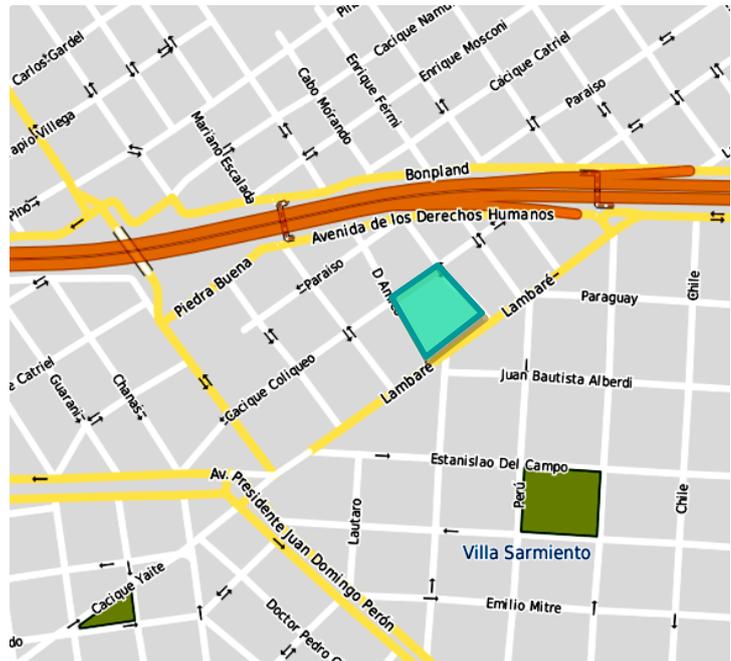
CANTIDAD DE UNIDADES

- 195

UNIDADES

- 1 ambiente (43,98m²- 45,71m²)
- 2 ambientes (46,68m²-68,05m²)
- 3 ambientes (75,91m²-170,48m²)
- 4 ambientes (118,91m²-206,04m²)
- 5 ambientes dúplex (232-244m²)

PLANO DE UBICACIÓN



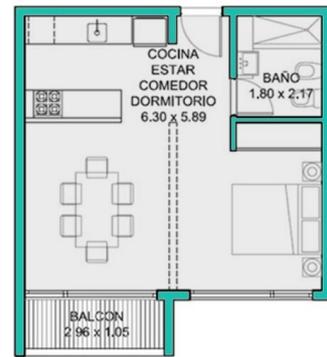
IMÁGENES DEL CONJUNTO



PLANO DE CONJUNTO



**1 AMBIENTE (43,98m2)
40,88m2 cubierto + 3,10m2 semicubierto**



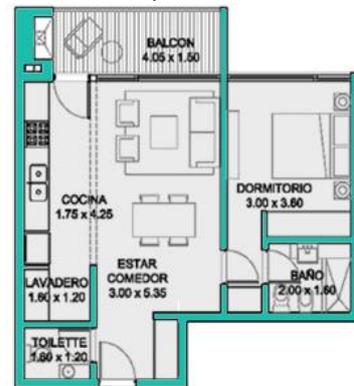
- 1 Baño -
- Dormitorio, cocina, estar comedor integrados -

**3 AMBIENTES (82,03m2)
75,75m2 cubierto + 6,28m2 semicubierto**



- 2 Baños
- 2 Dormitorios
- Vestidor
- Cocina, estar comedor integrados
- Parrilla y Lavadero

**2 AMBIENTES (58,89m2)
52,81m2 cubierto + 6,08m2 semicubierto**



- 2 Baños -
- 1 Dormitorio -
- Cocina, estar comedor integrados -
- Parrilla y lavadero -

**4 AMBIENTES (128,15m2)
114,07m2 cubierto + 14,08m2 semicubierto**



- 3 Baños
- 3 Dormitorios
- Vestidor
- Estar Comedor
- Lavadero, Cocina Comedor
- Parrilla

3 AMBIENTES DUPLEX (121,24m²)
77,17m² cubierto + 7,13m² semicubierto + 36,94m² terraza



- 1 Baño
- 1 Dormitorio
- Multiuso



- Cocina, Estar Comedor integrados
- Lavadero
- Terraza y parrilla

4 AMBIENTES DÚPLEX (163,93m²)
95,51m² cubierto + 7,775m² semicubierto + 56,65m² terraza



- 2 Baños
- 2 Dormitorios
- Vestidor
- Multiuso



- Cocina
- Estar Comedor
- Lavadero
- Terraza y parrilla

5 AMBIENTES DÚPLEX (232,49m²)
144,42m² cubierto + 25,42m² semicubierto + 62,65m² terraza



- 3 Baños
- 3 Dormitorios
- Vestidor
- Multiuso



- Cocina
- Estar Comedor
- Lavadero
- Terraza y parrilla

AMENITIES



- Seguridad las 24 horas
- Garitas de accesos al complejo
- Jardín central
- Parrillas
- Piscina y solárium
- Salón de usos múltiples para fiestas y reuniones
- WiFi en zonas comunes
- Gimnasio
- Sauna
- Microcine
- Laundry con lavadoras y secadoras automáticas
- Vestuario para personal de servicio
- 217 cocheras subterráneas
- Monitoreo privado a través del servicio de CCTV

COMERCIALIZACION

M2 vendidos: 50% de etapa Nro. 1

Inicio de obra: Octubre 2014

Valores: A partir de US\$ 1.600 por m2

Fideicomiso al costo

- Opción 1: Anticipo + 30 cuotas
- Opción 2: Anticipo + 48 cuotas.

FUENTE: Elaboración propia mediante información recolectada de publicaciones de prensa y sitio web de la obra VILANOVAHAEDO.COM.AR

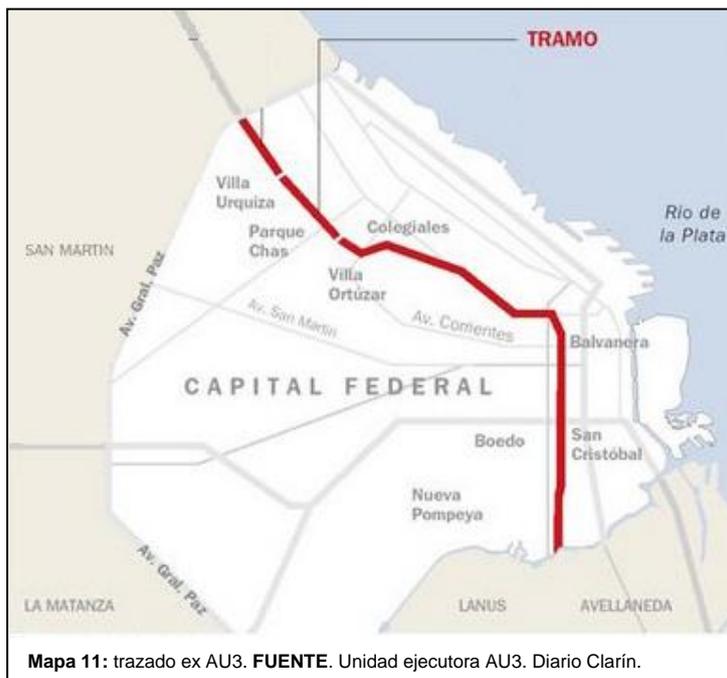
4.3.3- ANÁLISIS DE CASO: GREENHAUS, BARRIO PARQUE DONADO – HOLMBERG

Cambiando de ámbito, en CABA los terrenos disponibles para la realización de emprendimientos inmobiliarios son un bien cada día máspreciado. Por este motivo, los precios han ido aumentando dificultando las operaciones ya que el cálculo del costo del m2 de incidencia de terreno más el costo de construcción da un valor que no está convalidado por los precios de venta.

Por este motivo, asume una relevancia mayor el Plan de Rezonificación y Renovación Urbana Barrio Parque Donado – Holmberg llevado a cabo por el Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires.

Hacia 1977, como consecuencia del Plan General de Autopistas, el gobierno de la Dictadura Militar expropió y desalojó una franja importante de inmuebles, terrenos y edificios enteros que afectaron zonas residenciales de sectores medios y medios altos tales como Colegiales, Coghlan y Villa Ortúzar hasta su finalización en Puente Alsina, lo cual provocó la fractura del tejido social y urbano. Estas expropiaciones tenían como objetivo la construcción de la Autopista Central 3.

Con la recuperación del gobierno democrático y el consecuente abandono del proyecto de construcción de la autopista, los predios que habían sido liberados con este fin comienzan a ser objeto del fenómeno de ocupaciones como resultado de la crisis, los ajustes de la década del 80 y las consecuencias del Plan de erradicación de villas llevado adelante por el gobierno militar.³⁵



Para el año 1999 la legislatura de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires sanciona la Ley 324 Recuperación De La Traza De La Ex Au3 cuyos principales objetivos según los siguientes artículos son:

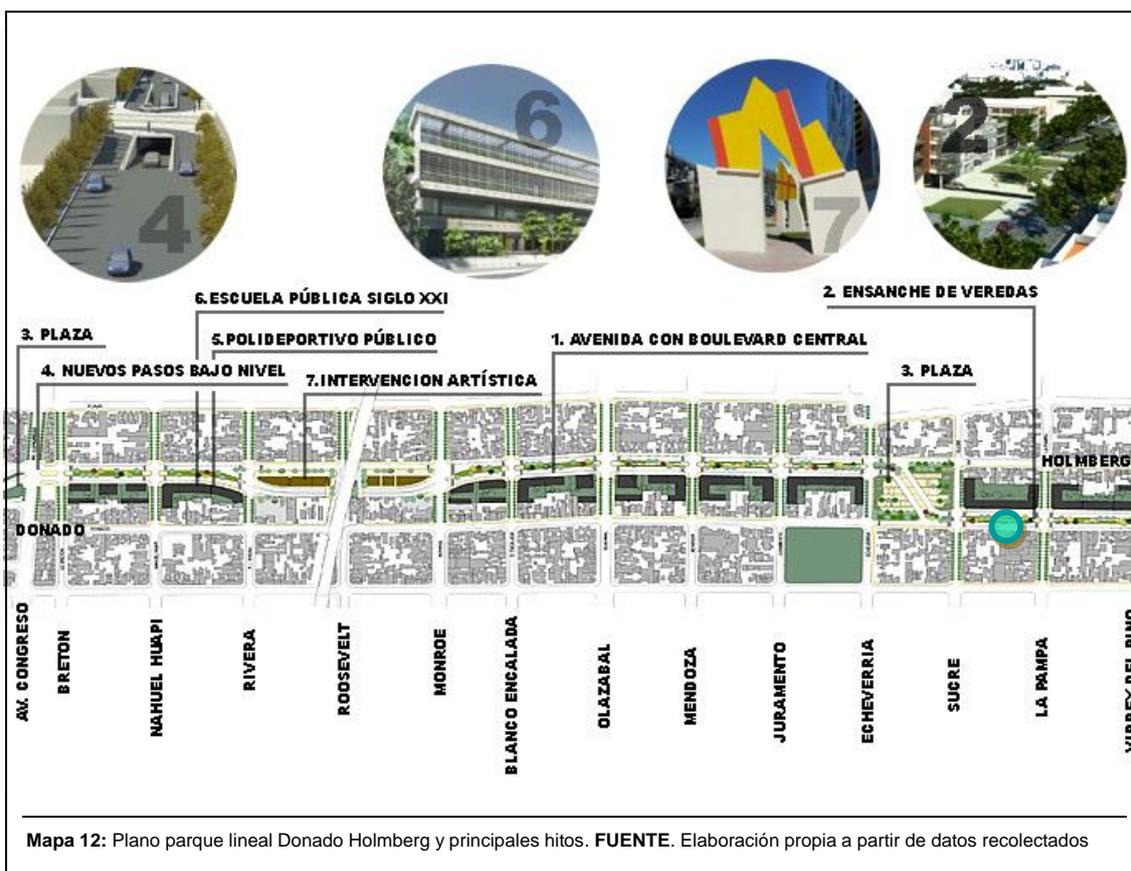
- Art. 1° son reconstruir el tejido urbano y social del área en cuestión e iniciar el proceso de solución habitacional definitiva de los beneficiarios. [...] Art. 6° Son beneficiarios del programa creado por el Art. 1° de ésta Ley las familias ocupantes de las viviendas de propiedad del Gobierno de la Ciudad ubicadas en la traza de la ex – AU3 [...]
- Art. 8° [...] desaféctense del distrito RUA a las parcelas y aféctense las mismas al distrito R2bl.
- Art. 9° [...] recuperar el espacio público y reconstruir el tejido urbano, resolver los aspectos referidos al transporte y la circulación, atender las necesidades de desarrollo de equipamiento y espacios verdes, tendiendo a un adecuado balance con la densidad de población.³⁶

El proyecto urbano llevado a cabo por la Subsecretaría de Planificación del Gobierno de la Ciudad apunta a una renovación integral de la zona, contemplando la reestructuración y recalificación del espacio público, la recuperación de la transversabilidad del sector, y la generación de una imagen urbana que asegure la identidad futura de esta franja de la ciudad. El nuevo barrio abarca 13 manzanas entre las calles Donado y Holmberg, desde avenida Congreso hasta Carbajal. Recorre la ciudad de Buenos Aires desde la Av. General Paz, en barrio de Saavedra hasta Puente Alsina, atravesando los barrios de Belgrano, Villa Urquiza, Coghlan, Chacarita, Villa Ortúzar, Colegiales, Palermo,

³⁵ Programa Ex Au3. Buenos Aires Ciudad. Buenosaires.gob.ar

³⁶ Ley 324 Recuperación De La Traza De La Ex Au3. Cedom.gob.ar

Almagro, Villa Crespo, Balvanera, Parque Patricios y Nueva Pompeya. La serie de construcciones incluye, núcleos de viviendas sociales para algunas de las familias desalojadas de la traza, una nueva sede para la comuna 12, un minipolo educativo, tres polideportivos, a cargo del gobierno de la ciudad, una avenida con boulevard central y ensanche de veredas, sobre la traza de las calles Holmberg y Donado, la organización de plazas, amanzanamiento, división parcelaria y normas urbanísticas que articulan el tejido existente con una nueva calificación del espacio público, mecanismos para el fraccionamiento, la subdivisión y la venta de las parcelas.



"Es una oportunidad inmobiliaria enorme, rescatar esa franja de marginalidad que separaba a Urquiza y Belgrano, e integrar ambos barrios. Fuimos los primeros en comprar el terreno de Holmberg 2350, que fue el primer edificio inaugurado. Y ya estamos entregando Ramblas Boulevard, en la esquina", dijo Daniel Mintzer, de G&D Developers. Y agregó: "Nos compran gente joven, parejas que están empezando, matrimonios con un hijo o gente grande cuyos hijos ya dejaron la casa familiar". Entre los proyectos más destacados se encuentran Green Haus I y II que fue pensado bajo el concepto de vivir en la ciudad como si fuese un barrio cerrado.³⁷

³⁷ Castro, A. (2015) Una zona antes usurpada de Villa Urquiza cambia el perfil con nuevos vecinos. *La Nación*.

4.3.3.1- CASO GREEN HAUS I Y II

SITUACIÓN GEOGRÁFICA

PRINCIPALES ACCESOS

- Av. Cabildo
- Av. Gral Paz
- Av. Alvarez Thomas
- Av. De los Incas
- Calle Donado

LÍMITES

- Calle Donado
- Calle Holmberg
- Calle La Pampa
- Calle Sucre

LOCALIDAD

- Villa Urquiza, CABA

ZONIFICACIÓN

- R2B1: Residencial general de densidad media-baja.
- F.O.T.: 1,6
- H Max.: 15,00 m
- Retiro: 20m de frente

EL CONDOMINIO

DESARROLLADOR

- ELEPE

PROYECTO

- Klotz Minond – Hauser Ziblat

LOTE

- 6.236 m²

M2 CONSTRUÍDOS

- 22.000m²

ALTURA

- 2 SUBSUELOS + PB + 5 PISOS

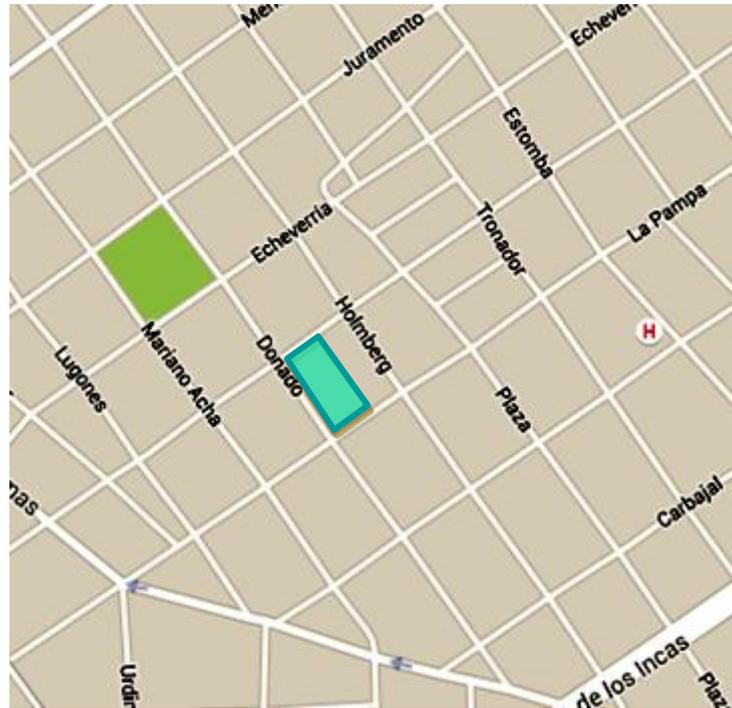
CANTIDAD DE UNIDADES

- 183 + 10 Locales Comerciales

UNIDADES

- 1 ambiente (39 a 52m²)
- 2 ambientes (45 a 65m²)
- 3 ambientes (63 a 85m²)
- 4 ambientes (125 a 167m²)
- 5 ambientes (109 a 182m²)

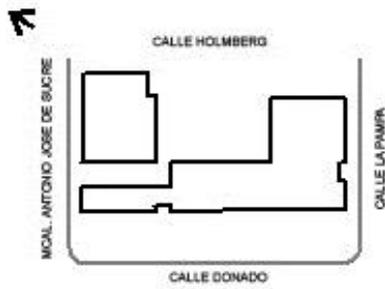
PLANO DE UBICACIÓN



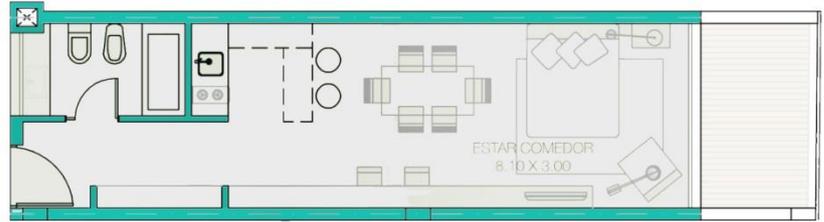
IMÁGENES DEL CONJUNTO



PLANO DE CONJUNTO

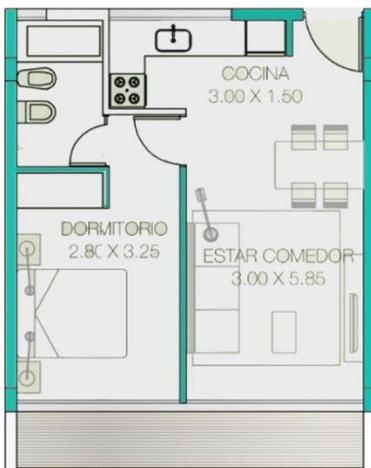


1 AMBIENTE (39m²)
33m² cubierto + 6m² semicubierto



- 1 Baño -
- Dormitorio, cocina, estar comedor integrados -

2 AMBIENTES (46,70m²)
40,00m² cubierto + 6,70m² semicubierto



- 1 Baño
- 1 Dormitorio
- Cocina, estar comedor integrados
- Con y sin terraza

3 AMBIENTES (79m²)
70m² cubierto + 9m² semicubierto



- 2 Baños -
- 2 Dormitorios -
- Cocina, estar comedor semi - integrados -
- Con y sin terraza -

4 AMBIENTES (125m²)
107m² cubierto + 18m² semicubierto



- | | | | |
|--------------------|---|---------------|---|
| Estar comedor | - | 4 Baños | - |
| Cuarto de servicio | - | 3 Dormitorios | - |
| Con y sin terraza | - | Cocina | - |

4 AMBIENTES DÚPLEX (167m²)
140m² cubierto + 27m² patio



- | | | | |
|-------------------|---|---------------|---|
| Estar comedor | - | 3 Baños | - |
| Escritorio | - | 3 Dormitorios | - |
| Con y sin terraza | - | Cocina | - |

AMENITIES



- Jardín con juegos
- Seguridad las 24 horas
- Control de accesos
- Parrillas
- Piscina y solárium
- Sauna
- SUM
- Gimnasio
- Microcine
- Laundry
- Salas de reuniones
- Cocheras subterráneas
- Juegos para adultos
- Piscina cubierta

COMERCIALIZACION

M2 vendidos:

Greenhaus I 100%

Greenhaus II

Inicio de obra: 2011

Valores: Parten de US\$ 2.000 por m2

Fideicomiso al costo

- Plan de financiación 30% al boleto
- Cuotas (pesificadas)
- Otorgamiento a partir de diciembre 2014.

FUENTE: Elaboración propia mediante información recolectada de publicaciones de prensa y sitio web de la obra GREENHAUSBELGRANO.COM.AR

4.3.4 – COMPARATIVA DE OFERTA GBA - CABA

DESARROLLOS		GBA								CABA			
		VILANOVA								GREENHAUS			
		RAMOS MEJIA				HAEDO							
		Unidad m2	Prom m2	Total m2	%	Unidad m2	Prom m2	Total m2	%	Unidad m2	Prom m2	Total m2	%
M2 LOTE		25.000				16.000				6.236			
M2 CONSTRUIDOS		12.000				15.500				14.000			
DENSIDAD REAL		226 Hab/Ha				393 Hab/Ha				840 Hab/Ha			
TOTAL UNIDAD	VIVIENDA	199				195				226			
	COCHERA	Sin datos				217				Sin datos			
	LOCAL	Sin datos				Sin datos				5			
MONO AMB.	CANT	24			12%	22			11%	109			48%
	M2	37m2	36	872	7%	43 a 45m2	44	977	6%	39 a 52m2	43	4689	33%
2 AMB	CANT	92			46%	66			34%	54			24%
	M2	42 a 58m2	50	4595	36%	46 a 68m2	60	3980	26%	45 a 65m2	53	2868	20%
3 AMB	CANT	58			29%	71			36%	25			11%
	M2	55 a 79m2	67	3892	31%	69 a 112m2	83	5919	38%	63 a 85m2	79	1977	14%
4 AMB	CANT	25			13%	24			12%	24			11%
	M2	84 a 108m2	103	2564	20%	105 a 167m2	121	2898	19%	125 a 167m2	139	3330	24%
5 AMB	CANT	0			0%	12			6%	14			6%
	M2	0	0	0	0%	139 a 173 m2	150	1798	12%	109 a 182m2	131	1837	13%

DESARROLLOS		GBA		CABA
		VILANOVA		GREENHAUS
		RAMOS MEJIA	HAEDO	
AMENITIES	Baulera	SI	NO	NO
	Piscina Cubierta	NO	NO	SI
	Seguridad las 24Hs	SI	SI	SI
	Garitas de accesos	SI	SI	SI
	Jardín central	SI	SI	SI
	Parrillas	SI	SI	SI
	Piscina y solárium	SI	SI	SI
	SUM	SI	SI	SI
	WiFi	SI	SI	SI
	Gimnasio	SI	SI	SI
	Sauna	SI	SI	SI
	Microcine	SI	SI	SI
	Laundry	SI	SI	SI
	Vestuario de servicio	SI	SI	NO
Cocheras	SI	SI	SI	
Monitoreo privado	NO	SI	NO	
COMERCIALIZACION	30% de anticipo + 24 cuotas en pesos	anticipo + 30 a 48 cuotas en pesos	30% de anticipo + cuotas en pesos	
VALOR DE COMPRA	1550 U\$D/m2	1600 U\$D/m2	2000 U\$D/m2	
VALOR DE VENTA				
M2 VENDIDOS	100%	50% de etapa 1 (de 3)	100% de etapa 1 (de 2)	
FOS	0,6	0,6		
FOT	1,5	0,8	1,6	
DENSIDAD	400 Hab/ha	Sin datos	Sin datos	
ALTURA	Subsuelo + PB + 2 pisos + terraza	Subsuelo + PB + 2 pisos + terraza	2 Subsuelos + PB + 4 pisos + terraza	

Según la información obtenida a partir del análisis de los 3 desarrollos inmobiliarios, se efectuó un resumen de las principales características de los mismos a fin de constatar tanto aspectos similares como aquellos en los que se diferencian, mediante los cuales se extraerán las conclusiones que serán consideradas para el modelo de negocio.

Para comenzar, teniendo en cuenta las unidades funcionales, no se reconocen diferencias sustanciales en cuanto a las dimensiones de las mismas comparando los emprendimientos. Por otro lado, se puede ver que las predominantes en el desarrollo inmobiliario de CABA son las de menores dimensiones, es decir los monoambientes, mientras que en GBA estas unidades significan en el proyecto entre un 5% y un 7%. Esto sucede ya que las aspiraciones de los individuos que viven en el conurbano bonaerense suelen estar relacionadas con la manera de vivir de la "casa" por lo cual se buscan espacios más amplios con 2 o 3 ambientes que como se observa son aquellos que ocupan los primeros lugares dentro de la distribución de los m² del emprendimiento llegando a un 36% del total.

En cuanto a los amenities, los 3 emprendimientos coinciden en general en los equipamientos e instalaciones provistas, dado que para alcanzar un estatus determinado en este caso de alta gama, se deben cubrir las necesidades acordes a ese mercado.

Por otro lado, es una diferencia fundamental la densidad de ocupación de los emprendimientos de GBA con el de CABA. En el de CABA la densidad alcanza unos 840 Hab/Ha, mientras que en GBA las densidades son menos de la mitad de esta cifra. Esto remite a lo que se comentó en el apartado correspondiente a los precios de los terrenos, ya que en general, la disponibilidad de lotes en GBA continúa siendo mayor y de dimensiones más amplias que aquellos de CABA donde es imprescindible obtener la mayor eficiencia de los m² de tierra y además de encontrarse disponibles los precios son menores en GBA lo cual influye en la posibilidad de generar complejos con gran cantidad de espacios libres destinados a la recreación y esparcimiento. Esto se evidencia también en la configuración del proyecto, ya que en el caso de Greenhaus es un edificio compacto y con más niveles mientras que Vilanova conforma un espacio central dinámico y abierto con varios edificios de menos niveles.

Por último, en los 3 emprendimientos se desarrolla la tipología de vivienda multifamiliar en niveles según el esquema de cocheras en subsuelo, unidades con patios en planta baja, con balcones en los pisos intermedios y dúplex con amplias terrazas en el piso superior. Es decir, en todas ellas se pone énfasis en el incremento de las superficies exteriores ya sean semicubiertas o no.

En resumen, las principales características que surgen de este análisis responden a la tendencia actual del mercado inmobiliario en cuanto a la problemática habitacional de un segmento en particular de la demanda, el cual se pretende identificar y caracterizar a continuación.

4.4- ANALISIS DE LA DEMANDA

Para entender el presente apartado, se enunciará una serie de definiciones básicas de los principales conceptos que serán desarrollados para el modelo de negocio.

En primer lugar, la demanda en economía se define como la cantidad y calidad de bienes y servicios que pueden ser adquiridos a los diferentes precios del mercado por un consumidor (demanda individual) o por el conjunto de consumidores (demanda total o de mercado). En este caso, el interés estará puesto en el conjunto de consumidores, es decir la demanda de mercado, ya que la idea es crear un modelo atractivo para un segmento en particular de la población compuesto por cierto tipo de individuos.

El objetivo a continuación es entonces determinar cuál es dicho segmento y caracterizar el mercado meta, es decir, que tipo de individuos lo componen. Para esto, se definirá de manera sintética las clases sociales, concepto que ha sido desarrollado con mayor complejidad por los filósofos a lo largo de la historia. Cabe aclarar que en la actualidad, se refiere a una forma de estratificación social en la cual un grupo de individuos comparten una característica común que los vincula social o económicamente, es decir constituye una división jerárquica basada principalmente en las diferencias de ingresos, riquezas y acceso a los recursos materiales, por lo cual las clases no son grupos cerrados, incluso los límites entre una y otra pueden llegar a ser difusos y un individuo puede moverse de una clase a otra. Las clases

sociales se dividen originalmente en clase baja y clase alta, con la aparición de la clase media como un estrato intermedio entre ambas. En la Argentina, desde su surgimiento la clase media tuvo una relevancia particular, motivo por el cual se enfatizará a continuación.

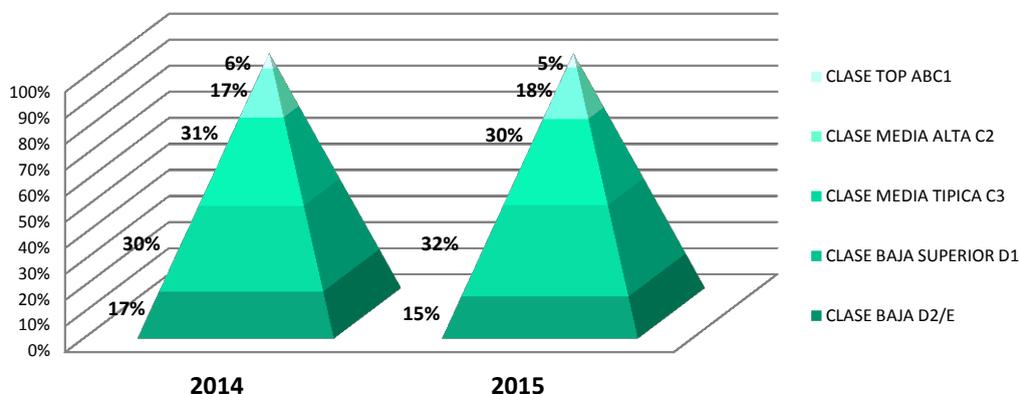
4.4.1- DEFINICIÓN DE LA CLASE MEDIA

La clase media tiene historia. Desde 1869, cuando representaba al 10% de la población (se incluye a la clase alta) no dejó de crecer hasta 1974, cuando el 75% de los ciudadanos argentinos pertenecían a ese segmento, según revelan diversas consultoras. La última dictadura militar generó un significativo retroceso que llevó en 1985 a que sólo un 45% tuviera esa pertenencia medida por ingresos, cifra que con altibajos se mantuvo hasta mediados de los 90. Desde 2002 (30%) hasta 2012 (54%), la clase media fue en claro ascenso, aunque nunca logró alcanzar los altos niveles que mostró durante los 70. Incluso el porcentaje comenzó a desmejorar en los últimos dos años.³⁸

Ahora bien, para definir las personas que realmente componen este segmento de la población se pueden considerar 3 aspectos principalmente: en primer lugar, los ingresos salariales, en segundo lugar los valores y por último las ambiciones de consumo. Volviendo entonces a la actualidad, según el informe conjunto de la Consultora W y Trial Panel de 2015, la clase media se puede definir según sus ingresos salariales dentro de los cuales se divide en dos subgrupos teniendo en cuenta los límites considerados como mínimos y máximos:

- Clase media típica: entre \$11.500 y \$19.800 por mes.
- Clase media alta: entre \$19.800 y \$54.500 por mes.

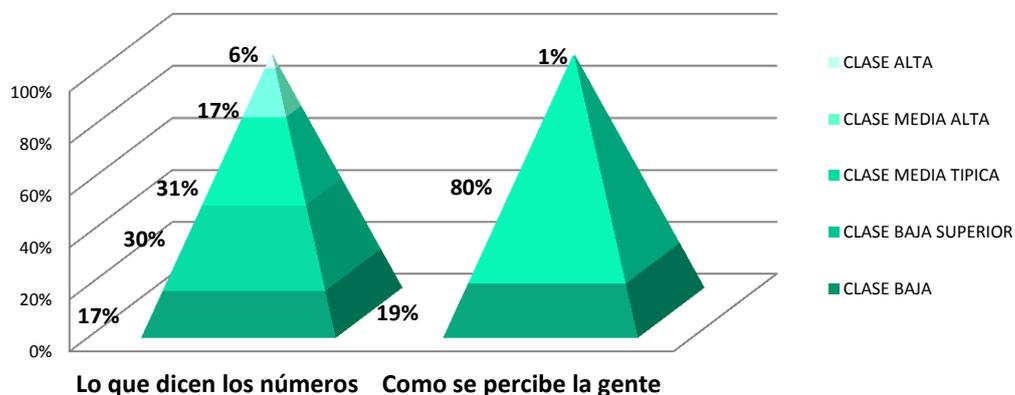
Grafico 8. La pirámide social Argentina 2014 – 2015. FUENTE: Diario La Nación. 2015



En los últimos años no se han hecho evidentes grandes variaciones en cuanto a los porcentajes que la conforman. A su vez, de los datos se desprende que casi la mitad de las familias componen la llamada clase media lo cual corresponderían a unas 20.000.000 de personas, un 48% aún cuando alcanzaría un 80% si tenemos en cuenta la forma en la cual se percibe la gente. Esto es debido a que la clase baja superior que alcanza un 30% según su nivel de ingreso, también dice considerarse clase media. Ahora bien, dentro de los subgrupos, el 30% son clase media típica, y el 18% clase media alta. De aquellos aspectos por los cuales las personas se perciben con pertenencia a la clase media se señalan: consumir y tener trabajo, vivienda propia y auto.

³⁸ Jueguen, F. (2015) Clase media: Pertenecer ya no es cuestión de ingresos. Diario La Nación

Grafico 9. La pirámide social Argentina Estadística vs. Percepción. FUENTE: Diario La Nación. 2015



Teniendo en cuenta los principales valores que caracterizan a la clásica clase media se pueden reconocer aquellos relacionados al ascenso social, dado por la vía meritocrática, la valoración de la educación, el esfuerzo y el trabajo. Por eso, en el campo laboral, la clase media engloba muchas jerarquías, desde directivos de pymes, segundas líneas de empresas multinacionales, cuentapropistas entre otros. En cuanto al nivel de educación se incluyen aquellos con universidad completa y posgrados, hasta quienes tienen secundario o terciario incompleto. Además, en el presente se deben considerar nuevas motivaciones personales tales como la importancia de la realización personal, el placer y la experiencia.

Por último, entre los consumos que identifican la clase media aparecen la casa, el auto, la prepaga, los colegios privados y la tecnología principalmente el smartphone.³⁹

Según los alcances del producto inmobiliario que se desarrolla en el presente estudio, el segmento que se define como la demanda es el denominado como Clase media alta (C2) ya que se caracterizan tanto por los valores y aspiraciones de consumo destacadas anteriormente como por el ingreso promedio salarial que les permite tener acceso a este tipo de unidades funcionales dentro de urbanizaciones cerradas.

4.4.2- DEFINICIÓN DEL MERCADO META

También conocido como mercado objetivo o target, el significado que se le asigna en Marketing a Mercado Meta se relaciona con el requerimiento de seleccionar de un segmento de mercado, la población o grupo de consumidores a los cuales se quiere llegar con el producto que tiene como fin cubrir sus necesidades. A partir del reconocimiento de las características propias de este grupo, ya sean actitudinales, psicológicas, gustos etc., se busca reconocer las oportunidades del mercado y delimitar las decisiones que tengan implicancia en la definición de la tipología del producto. A su vez, más allá del grupo al cual estén ligadas las personas, es importante tener en cuenta sus aspiraciones, ambiciones y deseos, dado que eso será relevante al momento de definir las características del modelo de negocio.

Existe una serie de variables que habitualmente se utilizan para determinar un mercado meta. Con el objetivo de dirigir el análisis, a continuación se presentan las variables que serán consideradas para describir el Target del modelo de negocio.

³⁹ Jueguen, F. (2015) Clase media: Pertenecer ya no es cuestión de ingresos. Diario La Nación

4.4.2.1- DEFINICIÓN DE PERFILES

1. Variables demográficas
 - Edad
 - Género
 - Tamaño de la familia
 - Estado civil
 - Nivel educativo
 - Nivel cultural
 - Profesión
 - Personalidad
 - Estilo de vida
 - Valores

2. Variables geográficas
 - Lugar de nacimiento
 - Lugar de residencia
 - Tipo de residencia
 - Tamaño de residencia

3. Variables económicas
 - Ingresos
 - Capacidad de ahorro
 - Acceso a crédito
 - Estatus socioeconómico
 - Búsqueda del beneficio
 - Finalidad de la adquisición del producto final

A continuación se presentan los perfiles detectados de acuerdo a las variables del Mercado Meta.

PERFIL Nro. 1 Seniors

1. VARIABLES DEMOGRÁFICAS

Edad	50 a 70
Género	Femenino y masculino
Tamaño de la familia	4 o 5 personas
Estado civil	Casados / Parejas
Nivel educativo	Universitario
Nivel cultural	Alto
Profesión	Profesionales, empresarios Pyme
Personalidad	Conservadores
Estilo de vida	Costumbristas
Valores	Educación, la familia el progreso personal.

2. VARIABLES GEOGRÁFICAS

Lugar de nacimiento	Gran Buenos Aires
Lugar de residencia	Gran Buenos Aires / CABA
Tipo de residencia	Casa
Tamaño de residencia	4 ambientes

3. VARIABLES ECONÓMICAS

Ingresos	+ de \$70.000. Los 2 trabajan.
Capacidad de ahorro	\$24.500
Acceso a crédito	\$1.200.000
Estatus socioeconómico	Clase media alta
Búsqueda del beneficio	Vivir como en una casa. Menos esfuerzo de mantenimiento. Más comodidades.
Finalidad de la adquisición del producto final	Vivienda particular



IMAGEN DE REFERENCIA

PERFIL Nro. 2 Familias

1. VARIABLES DEMOGRÁFICAS

Edad	35 a 45
Género	Femenino y masculino
Tamaño de la familia	3 o 4 personas
Estado civil	Casados / Parejas
Nivel educativo	Universitario
Nivel cultural	Alto
Profesión	Profesionales independientes, empresarios Pyme
Personalidad	Sociales,
Estilo de vida	Deportistas
Valores	Placer, progreso, disfrute.

2. VARIABLES GEOGRÁFICAS

Lugar de nacimiento	Gran Buenos Aires
Lugar de residencia	Gran Buenos Aires / CABA
Tipo de residencia	Departamento
Tamaño de residencia	3 ambientes

3. VARIABLES ECONÓMICAS

Ingresos	+ de \$50.000. Los 2 trabajan.
Capacidad de ahorro	\$17.500
Acceso a crédito	\$850.000
Estatus socioeconómico	Clase media alta
Búsqueda del beneficio	Espacios verdes, actividades, seguridad.
Finalidad de la adquisición del producto final	Vivienda particular



IMAGEN DE REFERENCIA

PERFIL Nro. 3 : Inversores

1. VARIABLES ECONÓMICAS

Ingresos
Capacidad de ahorro
Acceso a crédito
Estatus socioeconómico
Búsqueda del beneficio
Finalidad de la adquisición del producto final

+ de \$100.000

Variable

Variable

Clase media - alta

Ahorro en ladrillos.

Inversión para resguardo de capital o alquiler.

IMAGEN DE REFERENCIA



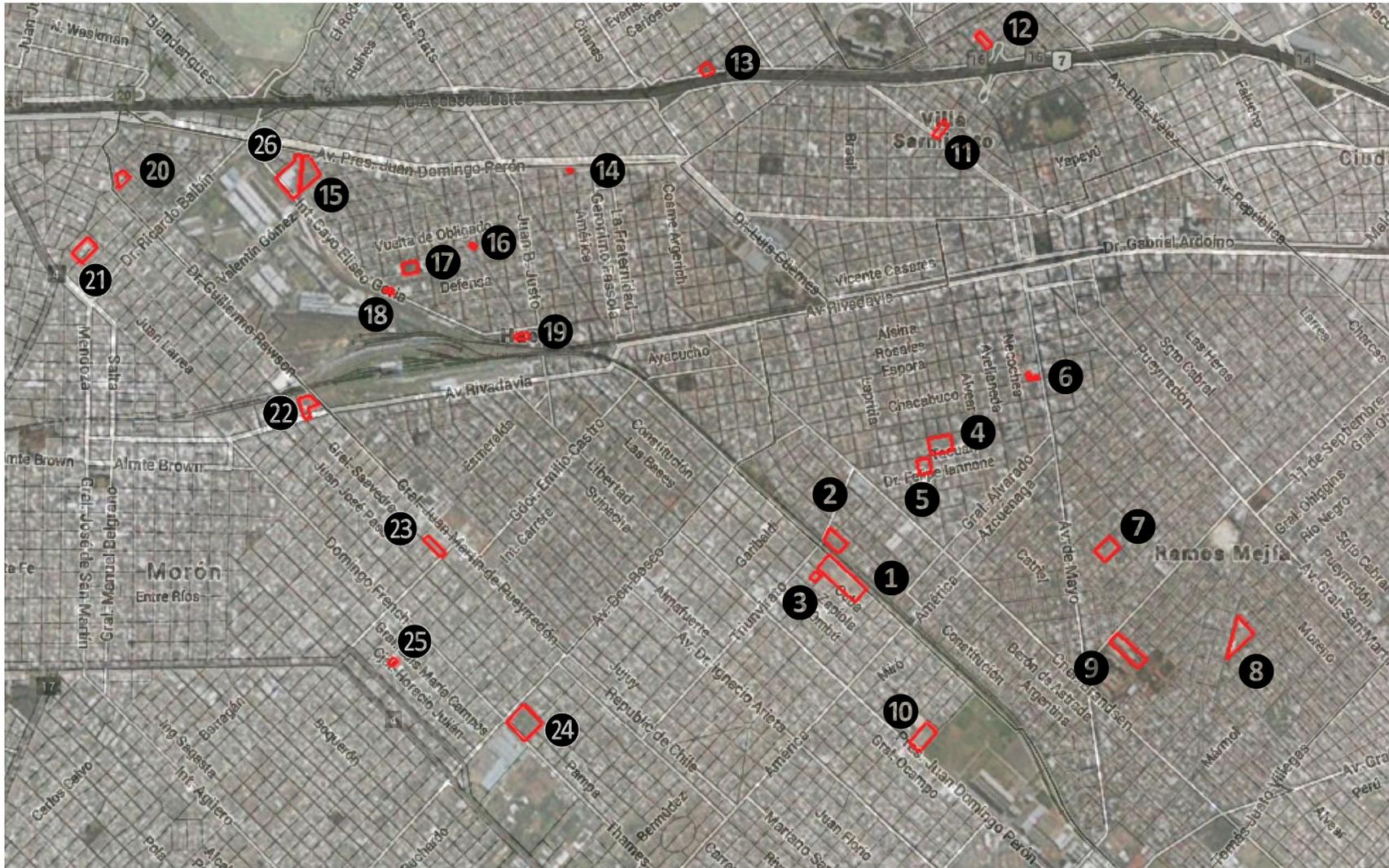
4.5. RELEVAMIENTO OFERTA DE TERRENOS

A continuación se presenta el relevamiento llevado a cabo en los barrios seleccionados para la investigación. La metodología para realizarlo se dividió en tres etapas: En la primera, se efectuó el reconocimiento y clasificación de los lotes por imagen satelital analizando sus dimensiones y ubicación.

En una segunda etapa, a partir del análisis del primer relevamiento, se hizo una nueva selección a través del reconocimiento de las características del entorno de cada lote mediante el recorrido personal de los mismos, identificando las principales particularidades en cuanto a la situación en la que se encuentra y su contexto (ya sea construcciones existentes, actividades que se realizan, en venta, alquiler, etc.)

Por último, los datos obtenidos se muestran en un plano de imagen satelital general para dar cuenta de la localización de los lotes. Luego se especifica la información de cada uno en particular.

MAPA RELEVAMIENTO OFERTA DE TERRENOS





TERRENO NRO. 1

DIRECCIÓN: Entre Rincón, Carabobo y Cuba

UBICACIÓN: Ramos Mejía

DIMENSIONES: 28.500 m²

SITUACIÓN:

- Es un lote vacío con canchas de fútbol.
- Se encuentra en un barrio de baja densidad.
- Lindero a vías de FFCC.



TERRENO NRO. 2

DIRECCIÓN: Triunvirato entre Nicaragua y Constitución

UBICACIÓN: Ramos Mejía

DIMENSIONES: 10.218 m²

SITUACIÓN:

- Son canchas de tenis correspondientes a Kauri Club.
- Se encuentra en un barrio de baja densidad.
- Lindero a vías de FFCC.



TERRENO NRO. 3

DIRECCIÓN: Camacua y Cuba

UBICACIÓN: Ramos Mejía

DIMENSIONES: 2.040 m²

SITUACIÓN:

- Es un lote vacío.
- Se encuentra en un barrio de baja densidad.



TERRENO NRO. 4

Dirección: Saavedra, Rondeau, Tacuarí, Urquiza

Ubicación: Ramos Mejía

Dimensiones: 11.088 m²

Situación:

- Es un lote correspondiente a galpones en desuso.
- Se encuentra en un barrio de baja densidad.
- Se encuentra en la zona de Vilanova Ramos Mejía.



TERRENO NRO. 5

DIRECCIÓN: Urquiza entre Ilanonne y Tacuarí

UBICACIÓN: Ramos Mejía

DIMENSIONES: 5.880 m²

SITUACIÓN:

- Es un lote correspondiente a galpones en desuso.
- Se encuentra en un barrio de baja densidad.
- Se encuentra en la zona de Vilanova Ramos Mejía.
- Se encuentra publicado en venta en la inmobiliaria Burgos Moroni.



TERRENO NRO. 6

DIRECCIÓN: Chacabuco y Av. De Mayo

UBICACIÓN: Ramos Mejía

DIMENSIONES: 1.232 m²

SITUACIÓN:

- Son 3 lotes en esquina.
- Barrio de media densidad y uso comercial.
- Corresponden a 1 garage, 1 garage abandonado y 1 estación de servicio abandonada.



TERRENO NRO. 7

DIRECCIÓN: 25 de Mayo, Necochea, Oncativo y Avellaneda

UBICACIÓN: Ramos Mejía

DIMENSIONES: 9.545 m²

SITUACIÓN:

- Se encuentra publicado en venta en la inmobiliaria Tarraubela.
- Se encuentra en un barrio de baja densidad.
- Corresponde a galpones abandonados.



TERRENO NRO. 8

DIRECCIÓN: Arana, Arriola y Malabia

UBICACIÓN: Ramos Mejía

DIMENSIONES: 14. 715 m²

SITUACIÓN:

- Campo de deportes de La Maderera futbol club y la Sociedad de Fomento Villa Don Bsoco.
- Se encuentra en un barrio de baja densidad.



TERRENO NRO. 9

DIRECCIÓN: Formosa y Humboldt

UBICACIÓN: Ramos Mejía

DIMENSIONES: 14.892 m²

SITUACIÓN:

- Campo de deportes
- Se encuentra en un barrio de baja densidad.



TERRENO NRO. 10

DIRECCIÓN: Ombú, La paz y Pres. Juan Domingo Perón

UBICACIÓN: Ramos Mejía

DIMENSIONES: 11.745 m²

SITUACIÓN:

- Es un lote vacío.
- Se encuentra en un barrio de baja densidad.
- Lindero al predio de la UNLAM.



TERRENO NRO. 11

DIRECCIÓN: 3 de febrero y Dolores

UBICACIÓN: Villa Sarmiento

DIMENSIONES: 3.900 m²

SITUACIÓN:

- Barrio de baja densidad.
- Lindero a edificio de viviendas multifamiliar.
- Es un lote vacío y una casona.



TERRENO NRO. 12

DIRECCIÓN: Armenia y Cramer

UBICACIÓN: Villa Sarmiento

DIMENSIONES: 3.479 m²

SITUACIÓN:

- Predio correspondiente al centro Armenio.
- Barrio de baja densidad.
- Lindero a la colectora de la Autopista Acceso Oeste.



TERRENO NRO. 13

DIRECCIÓN: D´Amico, Bonpland, C. Morando y Mosconi

UBICACIÓN: Villa Sarmiento

DIMENSIONES: 4.030 m²

SITUACIÓN:

- Es un lote vacío
- Lindero a la colectora de la Autopista Acceso Oeste.
- Publicado en venta en la inmobiliaria Gilges.
- Barrio de baja densidad.



TERRENO NRO. 14

Dirección: Av. Pres Juan Domingo Perón y América

Ubicación: Haedo

Dimensiones: 520 m²

Situación:

- Es un lote vacío.
- Barrio de baja densidad.
- Publicado en venta en la inmobiliaria Vidal.
- Lindero a Av. Juan Domingo Perón que incluye el proyecto de extensión del Parque Lineal.



TERRENO NRO. 15

DIRECCIÓN: Pres. Juan domingo Perón y Andrés Ferreyra

UBICACIÓN: Haedo

DIMENSIONES: 11.896 m²

SITUACIÓN:

- Predio correspondiente al Solar Tenis.
- Publicado en venta en la inmobiliaria De Angelis.
- Lindero a vías abandonadas del FFCC.
- Barrio de baja densidad.
- Lindero a Av. Juan Domingo Perón que incluye el proyecto de extensión del Parque Lineal.



TERRENO NRO. 16

DIRECCIÓN: Los Andes y Primera Junta

UBICACIÓN: Haedo

DIMENSIONES: 708 m²

SITUACIÓN:

- Es un lote vacío.
- Se ubica en esquina en un barrio de baja densidad de viviendas unifamiliares.



TERRENO NRO. 17

DIRECCIÓN: Ruiz, Directorio, Conesa y Los Andes

UBICACIÓN: Haedo

DIMENSIONES: 4.980 m²

SITUACIÓN:

- Es el estacionamiento descubierto de la UTN que se encuentra frente a la misma. También existe una cancha de fútbol pequeña.
- Se ubica en un barrio de viviendas unifamiliares y multifamiliares de baja densidad.



TERRENO NRO. 18

DIRECCIÓN: Eliseo Gorla entre Defensa y Directorio

UBICACIÓN: Haedo

DIMENSIONES: 1.053 m²

SITUACIÓN:

- Es un lote vacío.
- Lindero a talleres de FFCC Sarmiento.



TERRENO NRO. 19

DIRECCIÓN: Eliseo Gorla entre Juan B. Justo y Tapalque

UBICACIÓN: Haedo

DIMENSIONES: 2.310 m²

SITUACIÓN:

- Terreno con galpón propiedad de la Unión Ferroviaria.
- Lindero a talleres de FFCC Sarmiento.



TERRENO NRO. 20

DIRECCIÓN: Catamarca y tres arroyos

UBICACIÓN: Haedo

DIMENSIONES: 4.265 m²

SITUACIÓN:

- Predio de fábricas abandonadas
- Barrio de baja densidad con poco desarrollo
- Necesidad de pavimentar calles



TERRENO NRO. 21

DIRECCIÓN: Ruiz, Beruti, Jujuy y Larrea.

UBICACIÓN: Haedo

DIMENSIONES: 10.112 m²

SITUACIÓN:

- Predio de fábricas abandonadas
- Barrio de baja densidad con poco desarrollo
- Necesidad de pavimentar calles



TERRENO NRO. 22

DIRECCIÓN: Saavedra y Sarmiento

UBICACIÓN: Haedo

DIMENSIONES: 7.488 m²

SITUACIÓN:

- Predio de fábricas abandonadas
- Barrio de baja densidad
- Lindero a vías de FFCC Sarmiento.



TERRENO NRO. 23

DIRECCIÓN: Saavedra entre Balcarce y Arenales

UBICACIÓN: Haedo

DIMENSIONES: 5.206 m²

SITUACIÓN:

- Es un lote vacío.
- Se utiliza de manera precaria para guardar autos.



TERRENO NRO. 24

DIRECCIÓN: Don Bosco entre Thames y Sarratea

UBICACIÓN: Haedo

DIMENSIONES: 20.000 m²

SITUACIÓN:

- Es un lote parcialmente vacío con algunas propiedades abandonadas.
- Barrio de baja densidad



TERRENO NRO. 25

DIRECCIÓN: Mariano Hacha y Horacio Julián

UBICACIÓN: Haedo

DIMENSIONES: 1.408 m²

SITUACIÓN:

- Barrio de baja densidad
- Es un lote vacío.



TERRENO NRO. 26

DIRECCIÓN: Av. Pres Juan Domingo Perón, Santander y Eliseo Gorla.

UBICACIÓN: Haedo

DIMENSIONES: 17.000 m²

SITUACIÓN:

- Predio de planta industrial grupo Dema.
- Lindero a vías abandonadas del FFCC.
- Barrio de baja densidad.
- Lindero a Av. Juan Domingo Perón que incluye el proyecto de extensión del Parque Lineal.

4.6- CASO TESTIGO

A partir del relevamiento de terrenos realizado, se selecciona un terreno localizado sobre la Av. Pte. Perón esquina Andrés Ferreyra para el desarrollo del caso testigo. Para esto, se tendrán en cuenta las siguientes características a fin de realizar el análisis de esta localización.

ASPECTOS GEOGRÁFICOS

De acuerdo a la localización del terreno, es decir la identificación del sitio dentro del tejido urbano en donde se realiza el estudio, se deben tener en cuenta aquellas características más relevantes del entorno mediato e inmediato que favorecen o no a la implantación de un emprendimiento inmobiliario. Dentro del entorno mediato se hace referencia a las generalidades del barrio y la relación del mismo con el entorno, la conectividad, conexiones, accesos, etc. Si consideramos el entorno inmediato se hace hincapié en los servicios propiamente dichos, ya sea líneas de colectivos, ferrocarril, avenidas, autopistas, centros de salud, educativos, comerciales, espacios verdes entre otros.

- UBICACIÓN Y ACCESOS
- ENTORNO: PARQUE LINEAL
- ENTORNO: PASEO AERÓBICO

ANÁLISIS DE PRECIOS

Mediante el relevamiento de mercado, se lleva a cabo el análisis de la oferta residencial disponible a la fecha de este estudio (octubre 2015) y las características principales de la misma en los barrios seleccionados con el propósito de establecer la confección del producto inmobiliario.

ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD: CAPACIDAD EDIFICABLE

En base a la zonificación correspondiente a la localización del lote, es decir a la regulación del tejido que establece el código de planeamiento urbano de acuerdo a los aspectos relativos a la distribución de usos y ocupación del terreno, se establece la capacidad edificable como el máximo volumen posible a construir.

COSTO DE CONSTRUCCIÓN

Teniendo en cuenta la evolución de los costos de construcción, se establecen valores de referencia según los principales indicadores publicados para un momento en particular del mercado.

PROPUESTA ARQUITECTÓNICA

Se realiza una propuesta específica de acuerdo al terreno seleccionado basada en los estudios de la oferta y la demanda disponible a la fecha de este estudio (octubre 2015) en donde se definen:

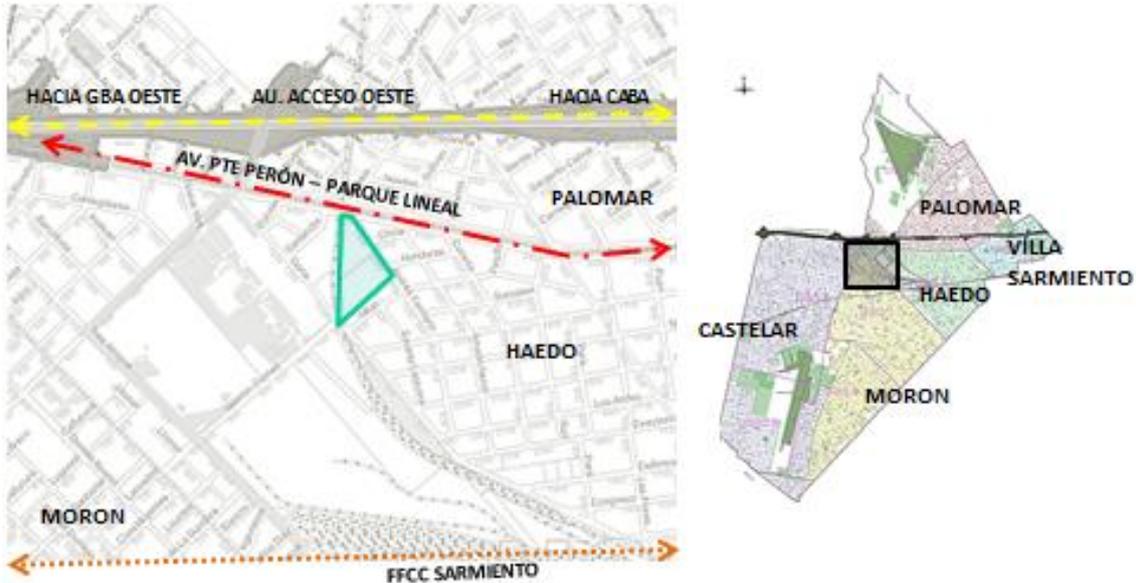
- IMPLANTACIÓN Y ORIENTACIÓN: Conjunto de edificios, aprovechamiento de iluminación natural, eficiencia energética.
- UNIDADES FUNCIONALES: Cantidad, dimensiones, tipología.
- MIX DE USOS: Residencial, comercial.
- ESPACIOS DE ESTACIONAMIENTO.
- ESPACIOS EXTERIORES: Privados y comunes.

FLUJO DE FONDOS

4.6.1- ASPECTOS GEOGRÁFICOS

UBICACIÓN Y ACCESOS

El lote seleccionado se encuentra localizado en los límites del partido de Morón, más precisamente se ubica en el Este de la localidad de Haedo muy cercano a los barrios de Morón, Palomar y Castelar.

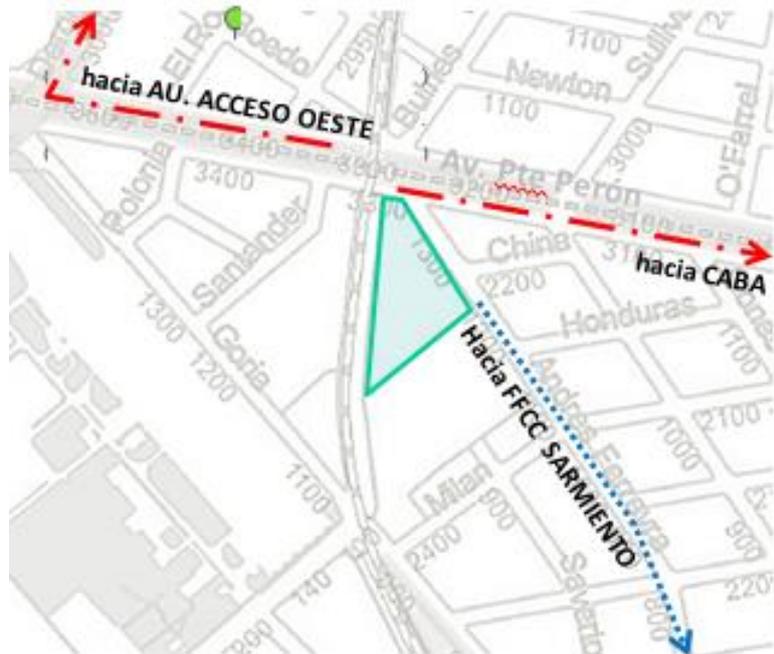


Mapa 13. Ubicación del lote seleccionado y principales accesos. Localización dentro del Partido del Partido de Morón.
FUENTE: Elaboración propia a partir de relevamiento.

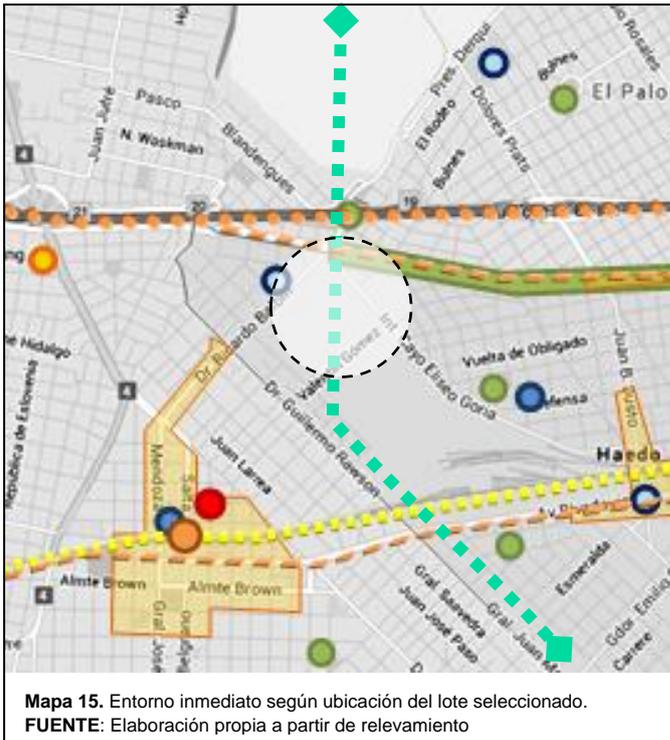
En cuanto a la accesibilidad, se vincula con CABA y los barrios del Oeste del GBA por la autopista Acceso Oeste encontrándose a sólo 300m de allí. A su vez, su frente se encuentra sobre una de las principales arterias del partido, la Av. Pte. Perón (Ex Gaona) sobre la cual se proyectó el Parque Lineal como un desarrollo estratégico del municipio que se desarrollará en mayor detalle en el siguiente apartado.

En cuanto al Ferrocarril Sarmiento, tanto la estación Morón y la estación Haedo se ubican a no más de 2,5km como así también la Av. Rivadavia contigua a las vías.

El barrio es residencial mixto hacia el norte y el oeste y de características industriales en su entorno inmediato hacia el este y el sur.



Mapa 14. Ubicación del lote seleccionado y principales accesos.
FUENTE: Elaboración propia a partir de relevamiento



Considerando los servicios del sitio, el lote se localiza a no más de 2km de los centros comerciales de Haedo y de Morón, los cuales presentan una gran variedad de oferta comercial en indumentaria, gastronomía, entretenimiento entre otros.

Por otro lado, en cuanto a la oferta educativa se encuentra cercana a la Universidad de Morón y la Universidad Tecnológica de Haedo entre muchos otros institutos educativos primarios y secundarios privados de gran reconocimiento.

Como se mencionó anteriormente, el proyectado parque lineal sobre Av. Pte. Perón se convertirá en espacios verdes de relevancia para el lugar, sumado a las plazas que existen en la actualidad.

ENTORNO: PROPUESTA PASEO AERÓBICO

Una de las principales características de la ubicación del lote, es que se encuentra en el margen de la vía del ferrocarril América Latina, que vincula las líneas del Ferrocarril Sarmiento (en Haedo) y Ferrocarril San Martín (en Caseros) conocido también como "vía muerta" al tener un uso exclusivo de transporte de cargas y no de pasajeros. Por dicho ramal circulan formaciones de la empresa Belgrano Cargas y Logística S.A. que van desde Santos Lugares - Haedo, como el llamado "El Carbonero" que tiene como destino final Dock Central en La Plata.



Imágenes 19: Vista de las vías del FFCC América Latina



Imágenes 20: Vista de las vías del FFCC América Latina

El estado en el que se encuentra actualmente involucra la existencia de personas viviendo al costado de su traza donde las formaciones pasan peligrosamente muy cerca, malezas que tapan por completo la visión del cruce de importantes pasos a nivel de avenidas muy transitadas, troncos de árboles que pegan en la locomotora, infraestructura en mal estado donde se puede ver en varios lados el hundimiento de la vía férrea, lugares inundados, entre otros. Debido a que no se utiliza como transporte de pasajeros, estos problemas se fueron acentuando con los años.

Ya que el estado del entorno de las trazas de Ferrocarril son un común denominador en los distintos barrios en los cuales existe esta situación y genera continuos reclamos de los vecinos, se investigaron las soluciones propuestas por varios municipios las cuales serán presentadas a continuación como referente para el modelo de negocio que se presenta en este trabajo.

4.6.2- ANALISIS DE PRECIOS

Para entender el contexto en el cual se plantea el modelo de negocio, es necesario analizar cómo está conformada la oferta de unidades para la venta. Siguiendo este objetivo, se llevó a cabo un relevamiento en base a las publicaciones disponibles al momento del estudio en los barrios seleccionados para ubicación del emprendimiento. El análisis de los precios incluye departamentos de 1 a 5 ambientes, cocheras y locales comerciales.

BARRIO	AMB	CANT	%	PROM M2	
RAMOS MEJIA	1	52	7%	35	1 AMBIENTE
RAMOS MEJIA	2	445	60%	50	2 AMBIENTES
RAMOS MEJIA	3	196	26%	66	3 AMBIENTES
RAMOS MEJIA	4	43	6%	88	4 AMBIENTES
RAMOS MEJIA	5	9	1%		5 AMBIENTES
TOTAL OFERTAS R. MEJIA		745			
HAEDO	1	21	12%	37	1 AMBIENTE
HAEDO	2	131	75%	43	2 AMBIENTES
HAEDO	3	17	10%	83	3 AMBIENTES
HAEDO	4	3	2%	86	4 AMBIENTES
HAEDO	5	2	1%		5 AMBIENTES
TOTAL OFERTAS HAEDO		174			
VILLA SARMIENTO	1	39	32%	32	1 AMBIENTE
VILLA SARMIENTO	2	65	53%	45	2 AMBIENTES
VILLA SARMIENTO	3	15	12%	74	3 AMBIENTES
VILLA SARMIENTO	4	3	2%	86	4 AMBIENTES
VILLA SARMIENTO	5	0	0%		5 AMBIENTES
TOTAL OFERTAS V. SARM.		122			
TOTAL OFERTAS		1041			

Cuadro 4. Relevamiento de departamentos en venta por barrios en Ramos Mejia, Haedo y Villa Sarmiento. Octubre 2015.

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos obtenidos en publicaciones de zonaprop.com

En cuanto a la cantidad de publicaciones encontradas, más del 70% de ellas corresponden al barrio de Ramos Mejia, mientras que en Haedo y Villa Sarmiento se encuentra entre un 10% y un 20% de las ofertas. A pesar de ser ese barrio el de mayor impulso inmobiliario, comenzaron a orientarse las nuevas inversiones en emprendimientos en los barrios menos desarrollados debido a la mayor disponibilidad de lotes que allí se detectan. Es por esto que empiezan a aparecer las ofertas para compra en pozo ya que se encuentran los edificios en construcción actualmente.



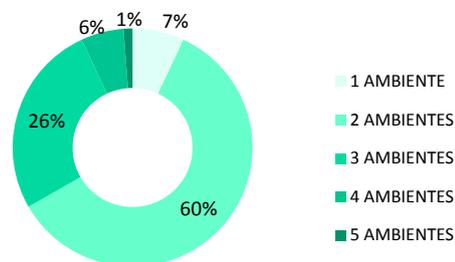
Gráfico 10. Porcentaje de publicaciones por barrios en Ramos Mejia, Haedo y Villa Sarmiento. Octubre 2015. **FUENTE:** zonaprop.

Por otro lado, el análisis hace referencia a la cantidad de departamentos que se ofrecen según número de ambientes de los mismos. A partir de esto se observa que en los 3 barrios preponderan los departamentos ofertados de 2 ambientes variando entre un 50% y un 75% siendo mayor la disponibilidad de ellos en el barrio de Haedo. En cuanto a las unidades de 4 y 5 ambientes, el porcentaje es el menor en todos los casos.

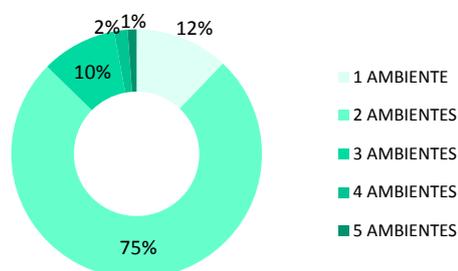
Por último, las unidades de 1 y 3 ambientes representan diferentes porcentajes en los 3 casos. En Haedo, se observan en igual proporción alcanzando alrededor de 10% cada una. En Ramos Mejia sin embargo, el porcentaje de unidades de 3 ambientes triplica el de 1 ambiente mientras que en Villa Sarmiento esta proporción se observa de manera inversa siendo el barrio con mayor cantidad de unidades de 1 ambiente llegando a un 32% del total.

Continuando con este análisis, se establecieron los m2 promedio de los departamentos publicados a partir de lo cual se observan pequeñas variaciones entre ellos de no más de un 14% a excepción del caso de 3 ambientes en el barrio de Ramos Mejia donde llega a un 25% menor que en Haedo. En cuanto a los departamentos de 4 ambientes la diferencia que se observa es producto de la escasa cantidad de publicaciones encontradas.

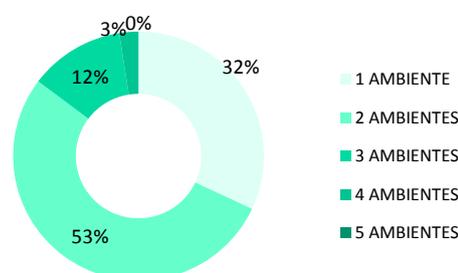
RAMOS MEJIA



HAEDO



VILLA SARMIENTO



M2 SEGÚN CANTIDAD DE AMBIENTES

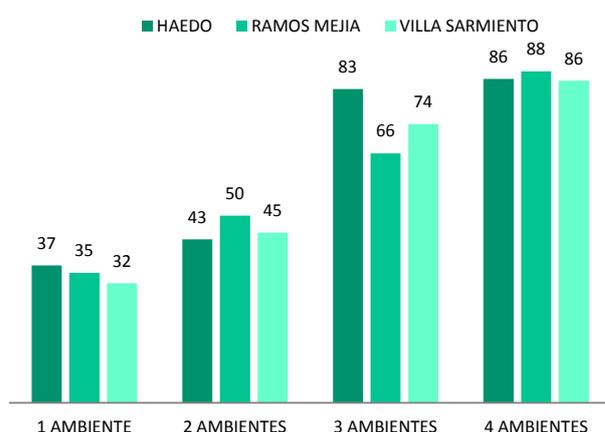


Gráfico 14. Promedio de m2 por ambientes por barrio. Octubre 2015.

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos obtenidos en publicaciones de zonaprop.com

Gráfico 11, 12 y 13. Ofertas por ambientes por barrio.

Octubre 2015.

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos obtenidos en publicaciones de zonaprop.com

A continuación, se detalla el relevamiento de precios de departamentos en venta publicados a la fecha de octubre 2015 según cantidad de ambientes. Se tomaron 25 casos por cada uno de los barrios de manera aleatoria según aparición de publicaciones.

DIRECCION	LOCALIDAD	NIV.	UBICACIÓN	ANTIGÜEDAD	AMB.	Sup Cubierta	Sup Exterior	SUP TOTAL	\$(DOLARES)	\$/M2
CORRIENTES 100	Ramos Mejia		Frente	a estrenar	1	27		27	\$ 75.000,00	\$ 2.777,78
EMILIO MITRE 300	Ramos Mejia	1	Frente	7 años	1	26	8	34	\$ 50.000,00	\$ 1.470,59
ESPORA 300	Ramos Mejia	1		a estrenar	1	43		43	\$ 98.000,00	\$ 2.279,07
MEDRANO 700	Ramos Mejia	1		a estrenar	1	34		34	\$ 56.900,00	\$ 1.673,53
PROMEDIO 1 AMBIENTE										\$ 2.050,24
12 DE OCTUBRE 500	Ramos Mejia	duplex	Frente	a estrenar	2	49	3	52	\$ 95.000,00	\$ 1.826,92
12 DE OCTUBRE 500	Ramos Mejia	duplex	Frente	a estrenar	2	46	3	49	\$ 85.000,00	\$ 1.734,69
ALTE BROWN 1700	Ramos Mejia	1	Contrafrente	6 años	2	38		38	\$ 41.000,00	\$ 1.078,95
BERUTTI 300	Ramos Mejia	1	Frente	a estrenar	2	40		40	\$ 78.000,00	\$ 1.950,00
BULNES 0	Ramos Mejia		Frente	3 años	2	34		34	\$ 68.000,00	\$ 2.000,00
CORRIENTES 100	Ramos Mejia		Frente	a estrenar	2	40	5	45	\$ 85.000,00	\$ 1.888,89
ESPORA 100	Ramos Mejia	1		a estrenar	2	54		54	\$ 127.000,00	\$ 2.351,85
ESPORA 100	Ramos Mejia	duplex		a estrenar	2	46		46	\$ 125.000,00	\$ 2.717,39
ESPORA 300	Ramos Mejia	duplex		a estrenar	2	78		78	\$ 179.000,00	\$ 2.294,87
LAS HERAS 700	Ramos Mejia	duplex	Frente	4 años	2	35	8	43	\$ 59.000,00	\$ 1.372,09
LOUREIRO 4500	Ramos Mejia	1	Contrafrente	4 años	2	34	2	36	\$ 47.000,00	\$ 1.305,56
MAGALLANES 1000	Ramos Mejia	1	Frente	a estrenar	2	40	2	42	\$ 75.000,00	\$ 1.785,71
MAIPU 1000	Ramos Mejia	1	Frente	a estrenar	2	42	50	92	\$ 95.000,00	\$ 1.032,61
PIZURNO 200	Ramos Mejia	1		2 años	2	26		26	\$ 57.900,00	\$ 2.226,92
SAN LORENZO 100	Ramos Mejia	1	Frente	a estrenar	2	50	20	70	\$ 130.000,00	\$ 1.857,14
SAN MARTIN 1100	Ramos Mejia	1	Frente	a estrenar	2	45	5	50	\$ 78.000,00	\$ 1.560,00
PROMEDIO 2 AMBIENTES										\$ 1.811,48
AV GAONA 2000	Ramos Mejia	1	Frente	3 años	3	50		50	\$ 87.000,00	\$ 1.740,00
AV RIVADAVIA 14300	Ramos Mejia		Contrafrente	7 años	3	55	10	65	\$ 130.000,00	\$ 2.000,00
COLON 500	Ramos Mejia	1	Frente	4 años	3	70		70	\$ 100.000,00	\$ 1.428,57
ONCATIVO 0	Ramos Mejia	1	Frente	4 años	3	70	10	80	\$ 120.000,00	\$ 1.500,00
PROMEDIO 3 AMBIENTES										\$ 1.667,14
PROMEDIO GENERAL										\$ 1.860,79

Cuadro 5a. Relevamiento de departamentos en venta en Ramos Mejia, Octubre 2015.

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos obtenidos en publicaciones de zonaprop.com

DIRECCION	LOCALIDAD	NIV.	UBICACIÓN	ANTIGÜEDAD	AMB.	Sup Cubierta	Sup Exterior	SUP TOTAL	\$(DOLARES)	\$/M2
PERU 400	Haedo	1		a estrenar	1	32		32	\$ 60.000,00	\$ 1.875,00
INTENDENTE SORIA 800	Haedo	1	Frente	a estrenar	1	28		28	\$ 37.000,00	\$ 1.321,43
EMILIO CASTRO 100	Haedo	1	Frente	a estrenar	1	40	3	43	\$ 81.000,00	\$ 1.883,72
EMILIO CASTRO 100	Haedo			a estrenar	1	39	4	43	\$ 82.650,00	\$ 1.922,09
PROMEDIO 1 AMBIENTE										\$ 1.750,56
J. FIORIO Y DON BOSCO	Haedo	1	Frente	2 años	2	40		40	\$ 67.000,00	\$ 1.675,00
SEGUNDA RIVADAVIA 15700	Haedo	1	Frente	a estrenar	2	45		45	\$ 75.000,00	\$ 1.666,67
GAONA 3100	Haedo		Frente	a estrenar	2	39	1	40	\$ 70.000,00	\$ 1.750,00
AYACUCHO 700	Haedo	1		3 años	2	62		62	\$ 80.000,00	\$ 1.290,32
AYACUCHO 200	Haedo	1	Frente	en pozo	2	40		40	\$ 72.000,00	\$ 1.800,00
SEGUNDA RIVADAVIA 15700	Haedo	1	Frente	a estrenar	2	40		40	\$ 65.000,00	\$ 1.625,00
MANUEL LAINEZ 1500	Haedo		Frente	en pozo	2	39		39	\$ 55.000,00	\$ 1.410,26
CASEROS 100	Haedo			5 años	2	45		45	\$ 70.000,00	\$ 1.555,56
CASEROS 900	Haedo	1	Contrafrente	a estrenar	2	38		38	\$ 63.000,00	\$ 1.657,89
AYACUCHO 200	Haedo	1	Frente	a estrenar	2	41	10	51	\$ 86.500,00	\$ 1.696,08
AYACUCHO 200	Haedo	1	Contrafrente	4 años	2	49		49	\$ 88.000,00	\$ 1.795,92
GUEMES 400	Haedo	1	Frente	a estrenar	2	41	4	45	\$ 75.000,00	\$ 1.666,67
SUIPACHA 100	Haedo		Contrafrente	4 años	2	36		36	\$ 78.000,00	\$ 2.166,67
SUIPACHA 100	Haedo		interno	5 años	2	40		40	\$ 78.000,00	\$ 1.950,00
CASEROS 100	Haedo		Frente	5 años	2	37	5	42	\$ 65.000,00	\$ 1.547,62
LA FRATERNIDAD 100	Haedo		Contrafrente	2 años	2	37	3	40	\$ 85.000,00	\$ 2.125,00
EMILIO CASTRO 100	Haedo		Contrafrente		2	43	3	46	\$ 88.000,00	\$ 1.913,04
PROMEDIO 2 AMBIENTES										\$ 1.723,04
AV RIVADAVIA 15200	Haedo	1	Frente	a estrenar	3	120		120	\$ 90.000,00	\$ 750,00
AV RIVADAVIA 15200	Haedo	1	Frente	a estrenar	3	70		70	\$ 70.000,00	\$ 1.000,00
EMILIO CASTRO 0	Haedo	1	Frente	en pozo	3	60		60	\$ 145.000,00	\$ 2.416,67
PROMEDIO 3 AMBIENTES										\$ 1.388,89
PROMEDIO										\$ 1.660,24

Cuadro 5b. Relevamiento de departamentos en venta en Haedo. Octubre 2015.

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos obtenidos en publicaciones de zonaprop.com

DIRECCION	LOCALIDAD	NIV.	UBICACIÓN	ANTIGÜEDAD	AMB.	Sup Cubierta	Sup Exterior	SUP TOTAL	\$(DOLARES)	\$/M2
RICARDO GUTIERREZ 700	Villa Sarmiento		Contrafrente		1	30		30	\$ 60.000,00	\$ 2.000,00
EMILIO MITRE 1000	Villa Sarmiento			a estrenar	1	30		30	\$ 50.000,00	\$ 1.666,67
LACROZE 700	Villa Sarmiento	1	Frente	a estrenar	1	27		27	\$ 41.000,00	\$ 1.518,52
GELLY OBES 1200	Villa Sarmiento	1	Frente	a estrenar	1	30		30	\$ 45.000,00	\$ 1.500,00
MARCOS PAZ 500	Villa Sarmiento	1	Frente	a estrenar	1	32		32	\$ 48.000,00	\$ 1.500,00
PASTOR OBLIGADO 700	Villa Sarmiento			en pozo	1	30		30	\$ 50.000,00	\$ 1.666,67
3 DE FEBRERO 1300	Villa Sarmiento			en pozo	1	30		30	\$ 42.500,00	\$ 1.416,67
ESTANISLAO DEL CAMPO 1200	Villa Sarmiento		Frente	en pozo	1	30	15	45	\$ 50.000,00	\$ 1.111,11
PROMEDIO 1 AMBIENTE										\$ 1.547,45
TOSCANO 500	Villa Sarmiento	1	Contrafrente	7 años	2	32		32	\$ 65.000,00	\$ 2.031,25
NORTEAMERICA 600	Villa Sarmiento	1		a estrenar	2	40	3	43	\$ 68.000,00	\$ 1.581,40
NORTEAMERICA 600	Villa Sarmiento	1	lateral	a estrenar	2	45		45	\$ 79.000,00	\$ 1.755,56
RIVERA INDARTE 400	Villa Sarmiento		Frente	1 año	2	42		42	\$ 80.000,00	\$ 1.904,76
GELLY OBES 1200	Villa Sarmiento	1	Frente	a estrenar	2	38		38	\$ 80.000,00	\$ 2.105,26
GELLY OBES 800	Villa Sarmiento		Frente	2 años	2	45		45	\$ 77.000,00	\$ 1.711,11
GELLY OBES 1200	Villa Sarmiento	1	Contrafrente	a estrenar	2	45	15	60	\$ 55.000,00	\$ 916,67
MARCOS PAZ 500	Villa Sarmiento	1	Contrafrente	a estrenar	2	50		50	\$ 65.000,00	\$ 1.300,00
PASTOR OBLIGADO 700	Villa Sarmiento		Frente	en pozo	2	45	15	60	\$ 75.000,00	\$ 1.250,00
3 DE FEBRERO 1300	Villa Sarmiento			en pozo	2	45		45	\$ 60.000,00	\$ 1.333,33
AV PRESIDENTE PERÓN 1400	Villa Sarmiento		Frente	a estrenar	2	35	2	37	\$ 70.000,00	\$ 1.891,89
PROMEDIO 2 AMBIENTES										\$ 1.616,48
NORTEAMERICA 600	Villa Sarmiento	1	Frente	a estrenar	3	70	12	82	\$ 128.000,00	\$ 1.560,98
NORTEAMERICA 600	Villa Sarmiento	1	Frente	a estrenar	3	77	6	83	\$ 139.000,00	\$ 1.674,70
3 DE FEBRERO 1200	Villa Sarmiento	1	Frente	4 años	3	48	3	51	\$ 87.000,00	\$ 1.705,88
PASTOR OBLIGADO 700	Villa Sarmiento			en pozo	3	60	20	80	\$ 100.000,00	\$ 1.250,00
PROMEDIO 3 AMBIENTES										\$ 1.547,89
PROMEDIO										\$ 1.576,13

Cuadro 5c. Relevamiento de departamentos en venta en Villa Sarmiento. Octubre 2015.

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos obtenidos en publicaciones de zonaprop.com

RESUMEN DEPARTAMENTOS	PROM 1 AMB	PROM 2 AMB	PROM 3 AMB	PROM GRAL
RAMOS MEJIA	\$ 2.050,24	\$ 1.811,48	\$ 1.667,14	\$ 1.827,21
HAEDO	\$ 1.750,56	\$ 1.723,04	\$ 1.388,89	\$ 1.660,24
VILLA SARMIENTO	\$ 1.547,45	\$ 1.616,48	\$ 1.547,89	\$ 1.580,54
TOTAL	\$ 1.782,75	\$ 1.717,00	\$ 1.534,64	\$ 1.689,33

Cuadro 6. Promedio precio de venta por m2 de departamentos por barrios en Ramos Mejia, Haedo y Villa Sarmiento. Octubre 2015.

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos obtenidos en publicaciones de zonaprop.com

Luego de analizar los datos presentados, destacamos que el promedio general sin distinción de ambientes por m2 es de \$1700. Ahora bien, el promedio general en el barrio de Ramos Mejia es el mayor de los relevados llegando a \$1837 un 10% por encima del promedio total y 18% más que el promedio general de Villa Sarmiento cuyo valor de \$1580 es el más bajo de los 3 siendo un 8% menor que el promedio general.

En cuanto a los datos obtenidos según su cantidad de ambientes, el promedio general más bajo es el correspondiente a los departamentos de 3 ambientes el cual es un 16% menor que los promedios del resto de las unidades.

Para el modelo de negocio, se considerará para el precio por m2 de venta de las unidades el promedio general total que corresponde a \$1700. (dólares)

PROMEDIO VALOR DEPARTAMENTOS POR BARRIO

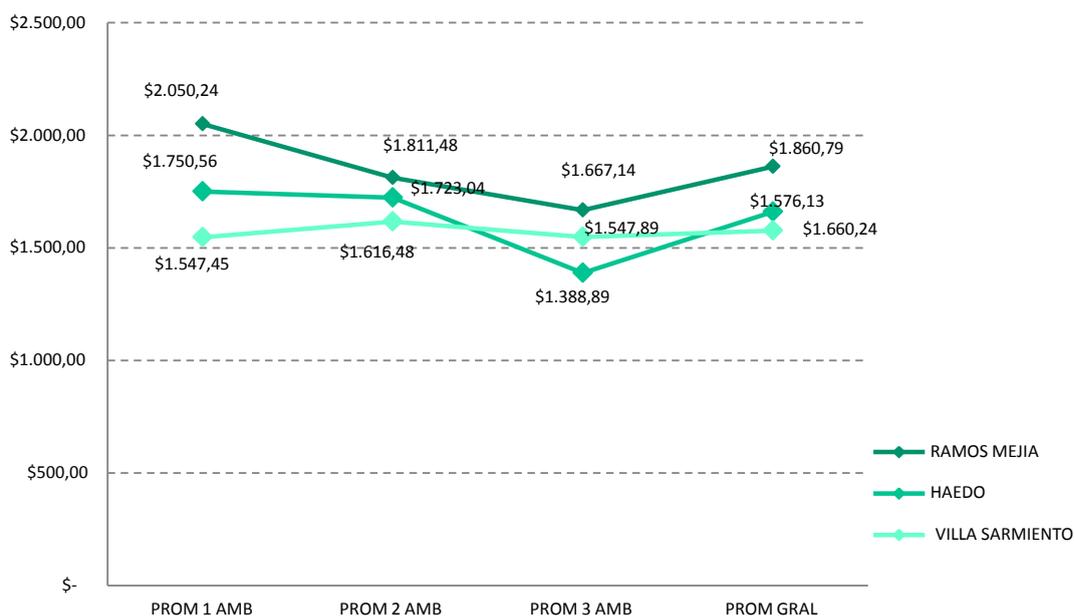


Gráfico 15. Comparativa promedio precio de venta por m2 de departamentos por barrios en Ramos Mejia, Haedo y Villa Sarmiento.

Octubre 2015. **FUENTE:** Elaboración propia a partir de datos obtenidos en publicaciones de zonaprop.com

En el siguiente apartado se presenta el relevamiento de precios de cocheras en venta publicados a la fecha de octubre 2015. Se relevaron todos los casos publicados por cada uno de los barrios.

DIRECCION	LOCALIDAD	NIV.	UBICACIÓN	ANTIGÜEDAD	AMB.	Sup Cubierta	Sup Exterior	SUP TOTAL	\$(DOLARES)	\$/M2
PERU 400	Haedo			a estrenar	cochera	1		1	\$ 15.000,00	\$ 15.000,00
AYACUCHO 700	Haedo			3 años	cochera	1		1	\$ 25.000,00	\$ 25.000,00
EMILIO CASTRO 100	Haedo				cochera	1		1	\$ 15.000,00	\$ 15.000,00
PROMEDIO COCHERA HAEDO										\$ 18.333,33
ESPORA 300	Ramos Mejia			a estrenar	cochera	1		1	\$ 12.500,00	\$ 12.500,00
MAGALLANES 1000	Ramos Mejia			a estrenar	cochera	1		1	\$ 18.000,00	\$ 18.000,00
CORRIENTES 100	Ramos Mejia			a estrenar	cochera	1		1	\$ 20.000,00	\$ 20.000,00
AV GAONA 2200	Ramos Mejia				cochera	1		1	\$ 12.800,00	\$ 12.800,00
MAGALLANES 800	Ramos Mejia			a estrenar	cochera	1		1	\$ 12.000,00	\$ 12.000,00
PIZZURNO 200	Ramos Mejia				cochera	1		1	\$ 15.500,00	\$ 15.500,00
PIZZURNO 200	Ramos Mejia				cochera	1		1	\$ 17.000,00	\$ 17.000,00
SAAVEDRA 300	Ramos Mejia				cochera	1		1	\$ 20.000,00	\$ 20.000,00
FRENCH 100	Ramos Mejia				cochera	1		1	\$ 21.800,00	\$ 21.800,00
BELGRANO 300	Ramos Mejia				cochera	1		1	\$ 30.000,00	\$ 30.000,00
BOLIVAR 300	Ramos Mejia				cochera	1		1	\$ 18.000,00	\$ 18.000,00
MAGALLANES 800	Ramos Mejia				cochera	1		1	\$ 15.000,00	\$ 15.000,00
BOLIVAR 200	Ramos Mejia				cochera	1		1	\$ 27.000,00	\$ 27.000,00
LAVALLE 100	Ramos Mejia				cochera	1		1	\$ 25.000,00	\$ 25.000,00
MONTEAGUDO 100	Ramos Mejia				cochera	1		1	\$ 20.000,00	\$ 20.000,00
FRENCH 100	Ramos Mejia				cochera	1		1	\$ 23.000,00	\$ 23.000,00
PROMEDIO COCHERA RAMOS MEJIA										\$ 19.225,00
NORTEAMERICA 600	Villa Sarmiento			a estrenar	cochera	1		1	\$ 13.500,00	\$ 13.500,00
PASTOR OBLIGADO 700	Villa Sarmiento			a estrenar	cochera	1		1	\$ 18.000,00	\$ 18.000,00
EMILIO MITRE 1000	Villa Sarmiento				cochera	1		1	\$ 16.000,00	\$ 16.000,00
EMILIO MITRE 1000	Villa Sarmiento				cochera	1		1	\$ 20.000,00	\$ 20.000,00
EMILIO MITRE 1000	Villa Sarmiento				cochera	1		1	\$ 18.000,00	\$ 18.000,00
EMILIO MITRE 1001	Villa Sarmiento				cochera	1		1	\$ 14.000,00	\$ 14.000,00
PROMEDIO COCHERA VILLA SARMIENTO										\$ 16.583,33
PROMEDIO										\$ 18.484,00

Cuadro 7. Relevamiento precio de cocheras en venta en Ramos Mejia, Haedo y Villa Sarmiento. Octubre 2015.

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos obtenidos en publicaciones de zonaprop.com

RESUMEN COCHERAS	PROM
RAMOS MEJIA	\$ 19.225,00
HAEDO	\$ 18.333,33
VILLA SARMIENTO	\$ 16.583,33
PROM GRAL	\$ 18.484,00

Cuadro 8. Promedio precio de cocheras en venta en Ramos Mejía, Haedo y Villa Sarmiento. Octubre 2015.

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos obtenidos en publicaciones de zonaprop.com

Analizando los precios de las cocheras, al igual que en el caso de los departamentos, el promedio de precios de las mismas es mayor en el barrio de Ramos Mejía el cual supera en un 16% al menor de ellos el cual corresponde a Villa Sarmiento.

Para el modelo de negocio, se considerará para el precio por venta de cocheras el promedio general total que corresponde a \$18.500. (dólares)

Finalizando con el análisis, a continuación se detalla el relevamiento de precios de locales comerciales en venta publicados a la fecha de octubre 2015.

DIRECCION	LOCALIDAD	UBICACIÓN	AMB.	SUP TOTAL	\$(DOLARES)	\$/M2
3 DE FEBRERO 600	Ramos Mejía	Frente	local	30	\$ 45.000,00	\$ 1.500,00
ALVEAR 2700	Ramos Mejía	Frente	local	36	\$ 55.000,00	\$ 1.527,78
VIAMONTE 100	Ramos Mejía	Frente	local	40	\$ 70.000,00	\$ 1.750,00
AV DE MAYO 2300	Ramos Mejía	Frente	local	40	\$ 80.000,00	\$ 2.000,00
ALVARADO 200	Ramos Mejía	Frente	local	56	\$ 120.000,00	\$ 2.142,86
HUMBOLDT 400	Ramos Mejía	Frente	local	32	\$ 79.500,00	\$ 2.484,38
3 DE FEBRERO 600	Ramos Mejía	Frente	local	21	\$ 55.000,00	\$ 2.619,05
ALVARADO 200	Ramos Mejía	Frente	local	35	\$ 120.000,00	\$ 3.428,57
VIAMONTE 100	Ramos Mejía	Frente	local	15	\$ 57.000,00	\$ 3.800,00
ROSALES 300	Ramos Mejía	Frente	local	50	\$ 200.000,00	\$ 4.000,00
AV GAONA 2700	Ramos Mejía	Frente	local	22	\$ 99.000,00	\$ 4.500,00
FRENCH 100	Ramos Mejía	Frente	local	20	\$ 90.000,00	\$ 4.500,00
BOLIVAR 500	Ramos Mejía	Frente	local	33	\$ 150.000,00	\$ 4.545,45
CORRIENTES 0	Ramos Mejía	Frente	local	31	\$ 150.000,00	\$ 4.838,71
PRINGLES 800	Ramos Mejía	Frente	local	20	\$ 120.000,00	\$ 6.000,00
AV GAONA 2700	Ramos Mejía	Frente	local	21	\$ 140.000,00	\$ 6.666,67
PROMEDIO						\$ 3.518,97

Cuadro 9. Promedio precio de locales comerciales en venta en Ramos Mejía. Octubre 2015.

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos obtenidos en publicaciones de zonaprop.com

Existe una amplia diferencia entre el menor y el mayor precio del m2 de los locales comerciales, principalmente debido a la ubicación de los mismos. A su vez, las ofertas publicadas corresponden únicamente al barrio de Ramos Mejía donde se encuentran la mayor cantidad de emprendimientos nuevos con planta baja comercial.

Para el modelo de negocio, se considerará para el precio por venta de locales comerciales el promedio general que corresponde a \$3.500 por m2. (dólares)

PROMEDIO VALOR DE COCHERAS POR BARRIO

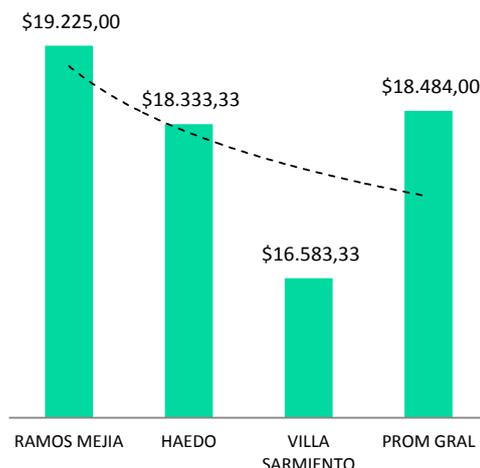


Gráfico 16. Promedio precio de cocheras en venta en Ramos Mejía, Haedo y Villa Sarmiento. Octubre 2015.

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos obtenidos en publicaciones de zonaprop.com

4.6.3- ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD: CAPACIDAD EDIFICABLE

Teniendo en cuenta la localización dentro del tejido urbano, el lote se encuentra en la esquina de las calles Andrés Ferreyra y Av. Pte. Perón. Esta ubicación determina la zonificación por la cual se afecta el uso de su superficie. Es decir, se establecen los límites dentro de los cuales se puede llevar a cabo la construcción. En este caso, la situación es inusual ya que existen 2 zonificaciones implicadas: Por un lado la ZONA RI (RESIDENCIAL MIXTA) que corresponde al frente de la calle Andrés Ferreyra y por el otro la ZONA C5 (COMERCIAL DE DENSIDAD ALTA) de acuerdo al frente de la Av. Pte. Perón. A continuación se presentan los datos de cada una.

ZONA RI (RESIDENCIAL MIXTA)

DATOS ESPECÍFICOS⁴⁰

Destinada a localización de viviendas de baja densidad y a una amplia variedad de usos complementarios de las mismas, tanto comerciales como industriales, con la característica de pequeños talleres. Admite la localización de actividades productivas de bajo impacto en el tejido residencial.

Uso permitido predominante: Vivienda, Talleres

Uso permitido complementario: Según planilla

Densidad bruta: 210 hab/ha (con servicios)

Densidad neta: 300 hab/ha (con servicios)

Parcelamiento lote mínimo: Ancho 12m. Superficie 300m²

INDICADORES DE OCUPACIÓN

FOS: 0,5

FOT: 0,7

Superficie del terreno: 10.184m²

Superficie máxima construible: 7.129m²

Nro. de viviendas por lote: sin restricciones (con servicios)

NORMAS DE TEJIDO

Retiro de frente: NO se exige

Retiro Lateral: NO se exige

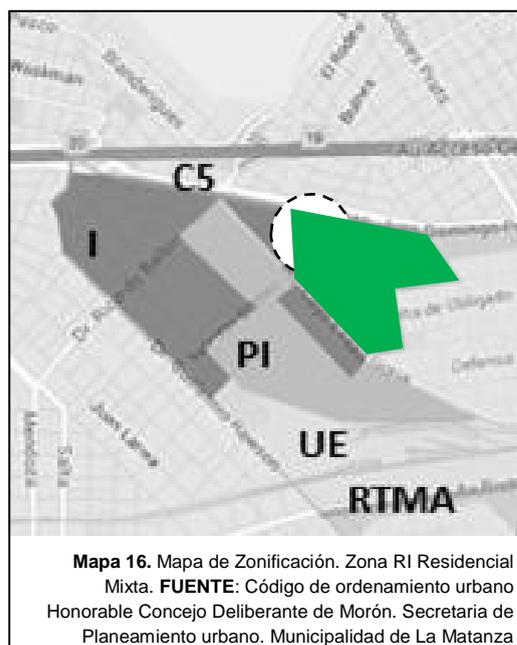
Retiro de Fondo: Según centro libre de manzana

ESPACIO URBANO

Paramentos enfrentados: $a=h/2$ mayor o igual a 4mts. art. 4.5.1.1.

Patios: según art. 4.5.1.0.

Altura máxima: 0,5 de a o igual a 9mts.



⁴⁰ Código de ordenamiento urbano. Honorable concejo deliberante de Morón

ZONA C5 (COMERCIAL DE DENSIDAD ALTA)

DATOS ESPECÍFICOS⁴¹

Destinadas a la vivienda en altura y a la actividad comercial y administrativa. La definición de estas zonas y su normativa, tienen por objeto, a través de una mayor ocupación del suelo e intensidad de usos, lograr completar el tejido y la volumetría urbana existente, con preferencia de los usos residenciales de alta densidad sin perder los zócalos comerciales.

Uso permitido predominante:

Vivienda, Comercio, Servicios, Administración.

Uso permitido complementario: Según planilla

Densidad bruta: 600 hab/ha

Densidad neta: 800 hab/ha

Parcelamiento lote mínimo: Ancho 20m. Superficie 600m²

INDICADORES DE OCUPACIÓN

FOS: 0,6

FOT: 2

Superficie del terreno: 10.184m²

Superficie máxima construible: 20.368m²

NORMAS DE TEJIDO

Retiro de frente: NO se exige

Retiro Lateral: NO se exige

Retiro de Fondo: Según centro libre de manzana

ESPACIO URBANO

Paramentos enfrentados: $a=h/2$ mayor o igual a 4mts. art. 4.5.1.1.

Patios: según art. 4.5.1.0.

Altura máxima: $h = a$ o igual a 25mts.

Basado en los indicadores, se establece el FOT del lote en un 50% respecto a la zonificación correspondiente a Andrés Ferreyra y el otro 50% con la zonificación de Av. Pte. Perón con lo cual se adopta para el proyecto una superficie máxima computable de 13748,4m².

TERRENO	10184m²
M2 CONSTRUÍBLES FOT	
FOT 2	20368
FOT 0,7	7128,8
TOTAL CONSTRUÍBLE AL 50%	13748,4m²

Cuadro 10. Capacidad edificable según FOT permitido en zonificaciones RI y C5.

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos Código de ordenamiento urbano Honorable Concejo Deliberante de Morón. Secretaria de Planeamiento urbano. Municipalidad de La Matanza



⁴¹ Código de ordenamiento urbano. Honorable concejo deliberante de Morón

IMÁGENES DEL LOTE



Imaæn 21: vista desde frente via muerta



Imaæn 22: vista desde esquina Av. Pte. Perón



Imaæn 23: vista entorno desde Av. Pte. Perón



Imaæn 24: vista entorno calle Andres Ferreva



Imaæn 25: vista longitudinal calle Andres Ferreva

4.6.4- COSTO DE CONSTRUCCIÓN

En la actualidad, existen diversas empresas y organismos que se encargan de analizar el índice del costo de la construcción lo cual involucra las variaciones en los precios de los materiales, maquinaria y la mano de obra. Esto se realiza con el propósito de establecer índices que miden mensualmente la evolución de los precios a fin de utilizar estos valores en la realización de estimaciones a corto plazo. A su vez, se determinan distintas tipologías para esta evaluación a fin de discriminar los precios según el tipo de obra, ya que varían unos respecto a otros parcialmente.

En el siguiente cuadro, se resume el aumento del costo de la construcción durante el período delimitado de 1 año desde septiembre 2014 hasta septiembre 2015.

OBSERVACIONES	PERÍODO	\$/m2	INCREMENTO MENSUAL
	sep-14	\$ 10.312,00	
	oct-14	\$ 10.548,00	2%
	nov-14	\$ 10.710,00	2%
	dic-14	\$ 10.776,00	1%
	ene-15	\$ 10.867,00	1%
SEGÚN	feb-15	\$ 11.010,00	1%
TIPOLOGÍA DE VIVIENDA	mar-15	\$ 11.181,00	2%
MULTIFAMILIAR EN ALTURA	abr-15	\$ 11.219,00	0%
	may-15	\$ 11.245,00	0%
	jun-15	\$ 12.204,00	9%
	jul-15	\$ 13.512,00	11%
	ago-15	\$ 13.665,00	1%
	sep-15	\$ 13.750,00	1%
COSTO DE CONSTRUCCION SEGÚN INDICE DIARIO CLARÍN ARQ		ANUAL	33%

Cuadro 11. Evolución del costo de construcción para tipología de vivienda multifamiliar en altura durante el período septiembre 2014 – Septiembre 2015. **FUENTE:** Elaboración propia a partir de datos diario Clarín Arquitectura.

A partir del análisis de estos datos se puede observar la importancia que radica en ellos debido a que el acumulado anual alcanza un 33% de incremento del costo total, lo cual evidencia como repercute la inflación en los precios.

Para el desarrollo del modelo de negocios, se utilizará el índice correspondiente al mes de septiembre de 2015 el cual corresponde a \$13.750.

4.6.5- DESARROLLO PROPUESTA ARQUITECTONICA

En cuanto al esquema tipológico, se desarrolló en base a los análisis realizados respecto de la oferta actual disponible y las intenciones planteadas por el mercado meta. Esto está basado en 2 conceptos principalmente: Por un lado, la proporción de unidades según cantidad de ambientes y por otro lado la relación con los espacios exteriores.

En cuanto al primer punto, las unidades que poseen una mayor demanda en este mercado en particular son las de 3 ambientes, seguidas por las de 2 ambientes y en menor escala las de 4, siendo los monoambientes muy poco solicitados. A partir de esto, se extraen los siguientes datos del planteo de la propuesta:

AMB	CANT	%	PROM M2
1	7	4%	30
2	66	34%	59
3	91	47%	86
4	28	15%	122
5	0	0%	0
			192

OFERTA DE UNIDADES

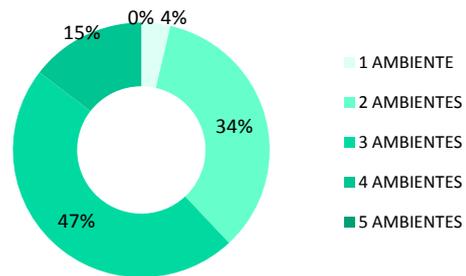


Gráfico 17. Oferta de unidades según cantidad de ambientes disponibles en la propuesta.

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos de la propuesta.

Por otro lado, en cuanto a los espacios exteriores, se lleva a cabo en 3 distintas escalas: En planta baja a través de patios privados; en primer piso mediante balcones semicubiertos amplios y en segundo piso las terrazas.



Imagen 26: **TERRAZAS** en departamentos del nivel **SEGUNDO PISO**.

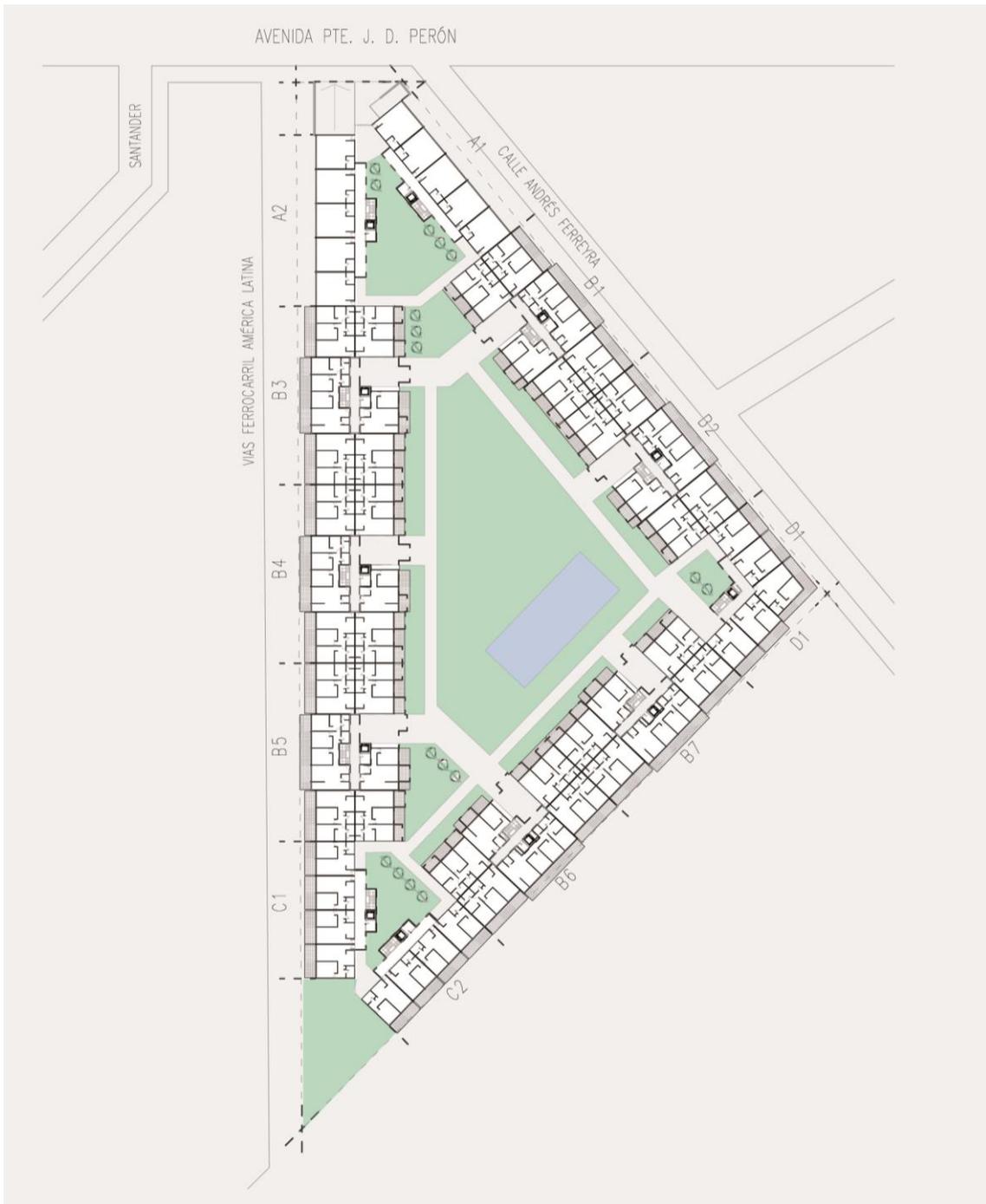


Imagen 27: **BALCONES** en departamentos del nivel **PRIMER PISO**.

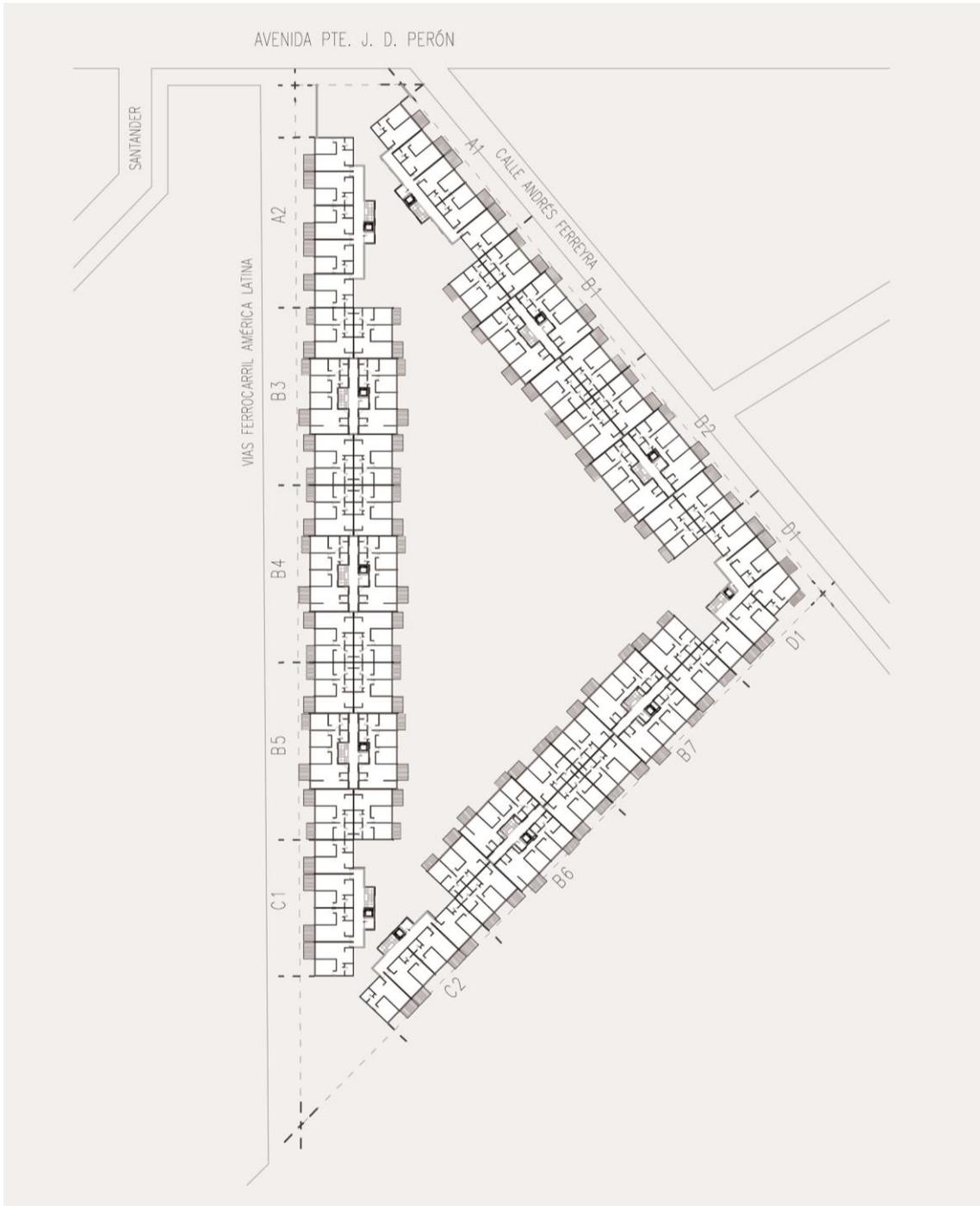


Imagen 28: **PATIOS** en departamentos del nivel **PLANTA BAJA**.

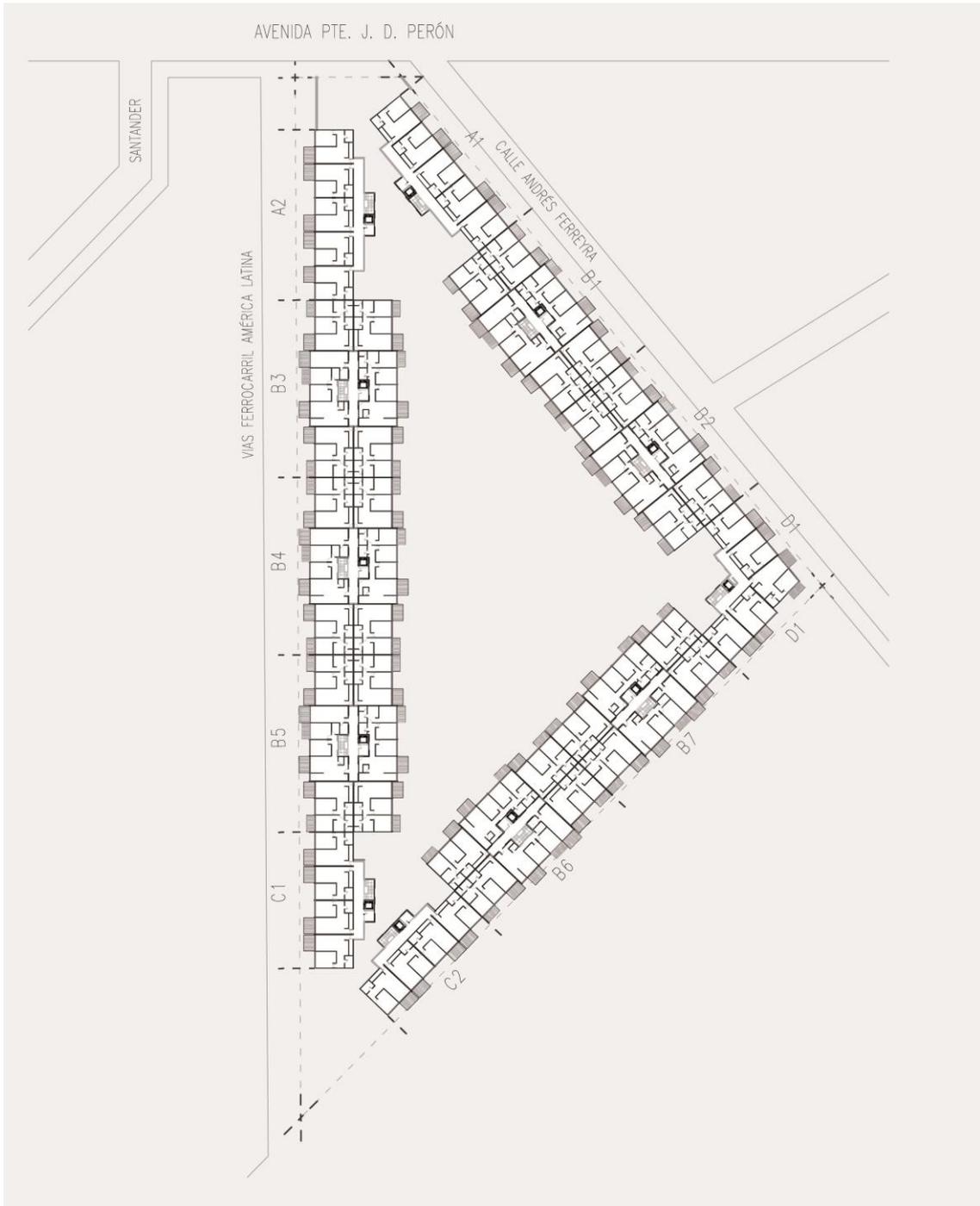
PLANTA BAJA



PLANTA PRIMER PISO



PLANTA SEGUNDO PISO

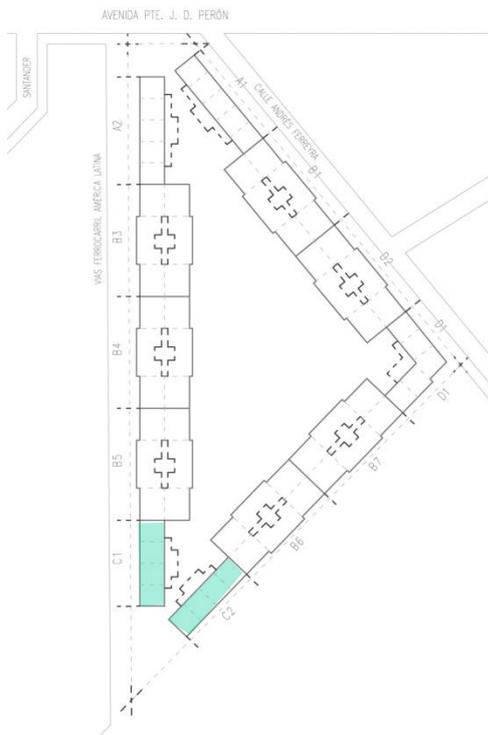


PLANTA DE TECHOS

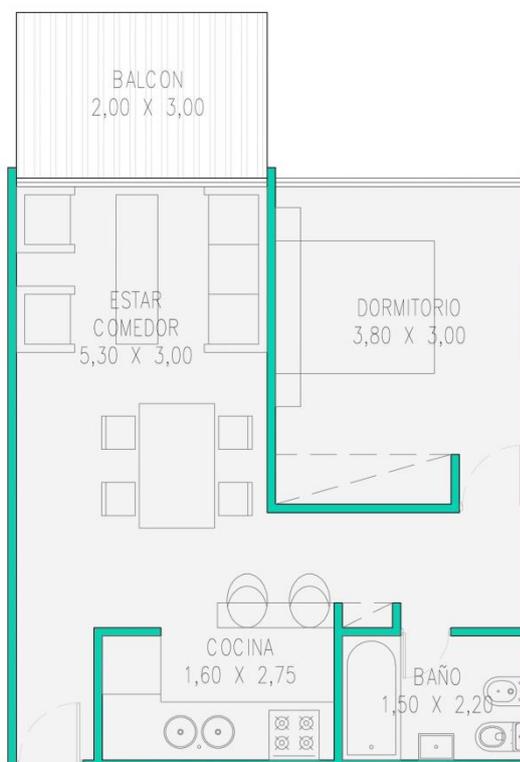


TIPO C – UNIDADES 2 AMBIENTES

UBICACIÓN EN EL CONJUNTO



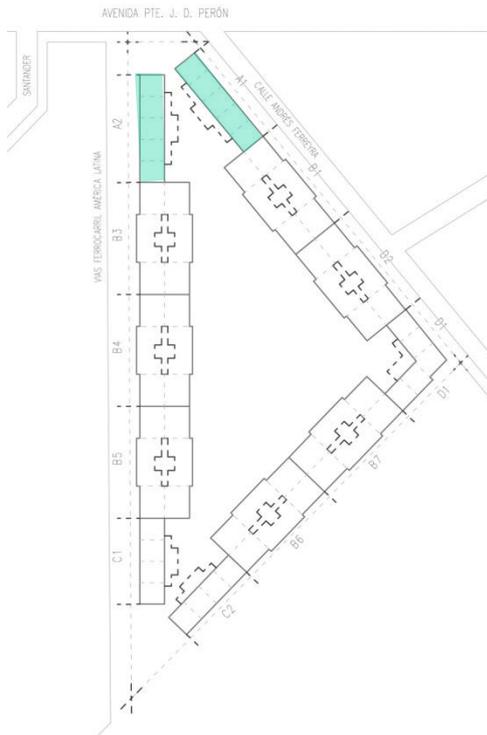
UBICACIÓN EN EL EDIFICIO



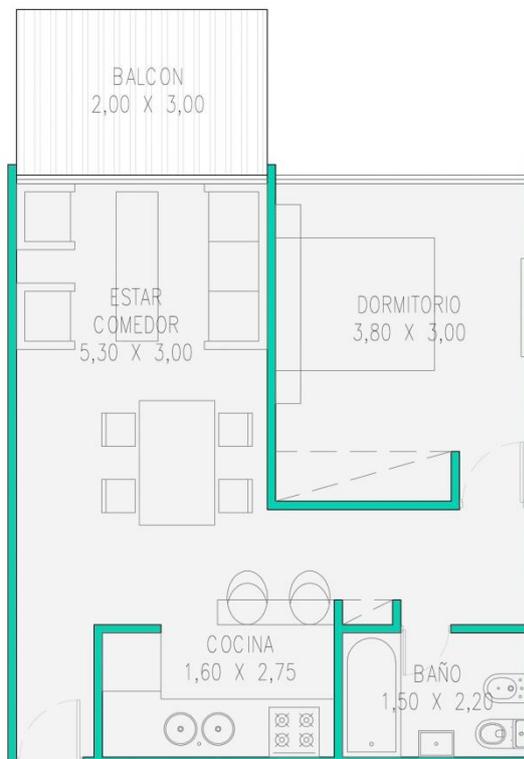
CANTIDAD DE AMBIENTES: 2
 UBICACIÓN: 1° Y 2° PISO
 SUPERFICIE CUBIERTA:45m²
 SUPERFICIE BALCÓN:6m²
SUPERFICIE TOTAL:51m²

TIPO A – UNIDADES 2 AMBIENTES

UBICACIÓN EN EL CONJUNTO



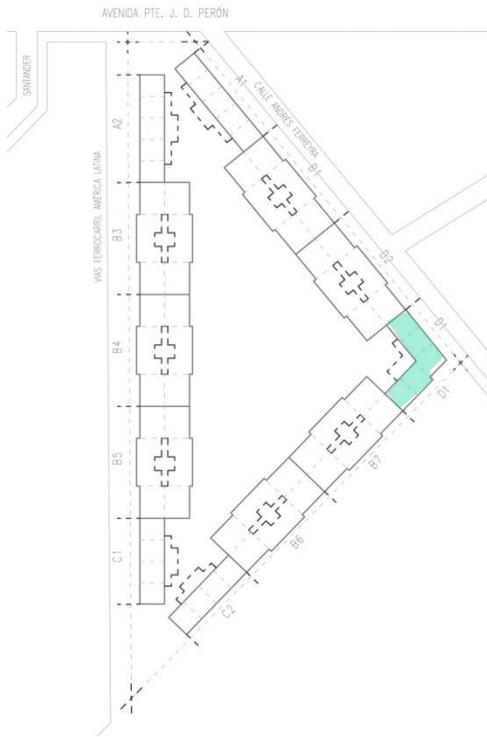
UBICACIÓN EN EL EDIFICIO



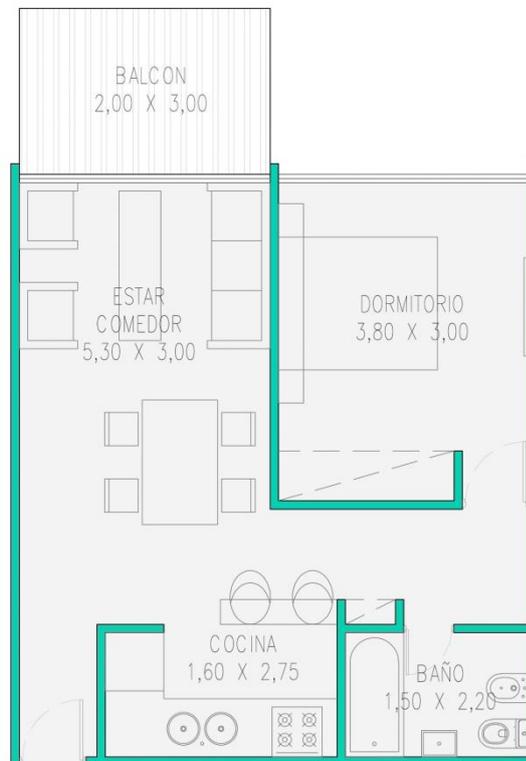
CANTIDAD DE AMBIENTES: 2
 UBICACIÓN: 1° Y 2° PISO
 SUPERFICIE CUBIERTA:45m²
 SUPERFICIE BALCÓN:6m²
SUPERFICIE TOTAL:51m²

TIPO D – UNIDADES 2 AMBIENTES

UBICACIÓN EN EL CONJUNTO



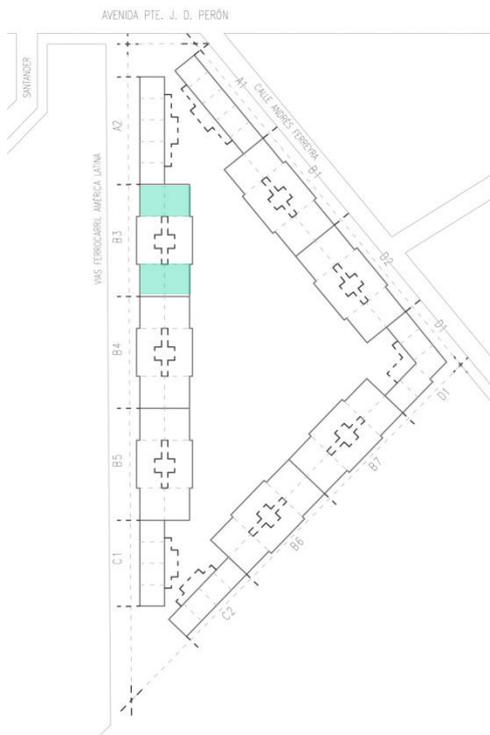
UBICACIÓN EN EL EDIFICIO



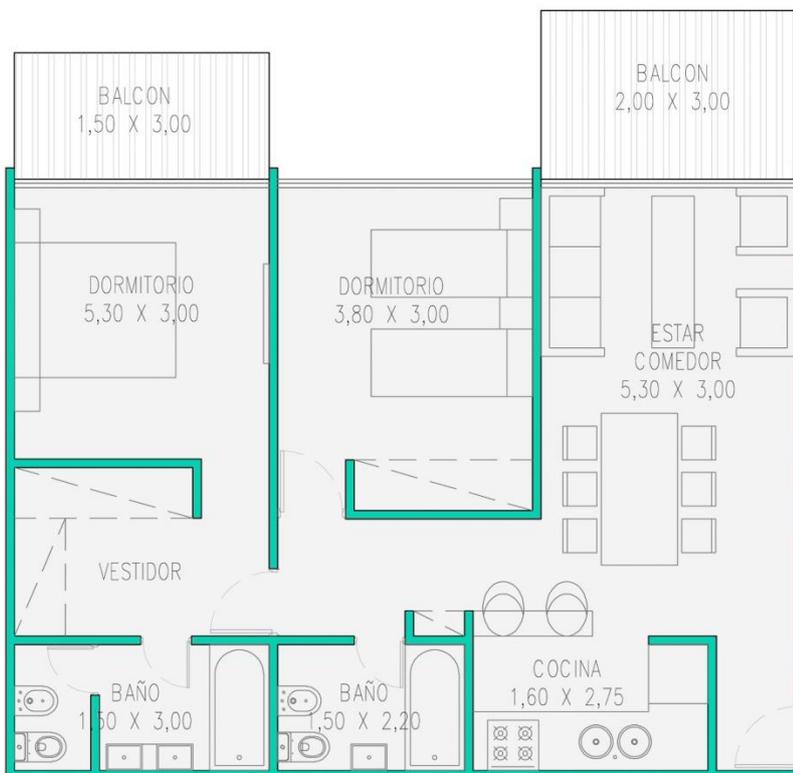
CANTIDAD DE AMBIENTES: 2
 UBICACIÓN: 1° Y 2° PISO
 SUPERFICIE CUBIERTA:45m²
 SUPERFICIE BALCÓN:6m²
SUPERFICIE TOTAL:51m²

TIPO B – UNIDADES 3 AMBIENTES

UBICACIÓN EN EL CONJUNTO



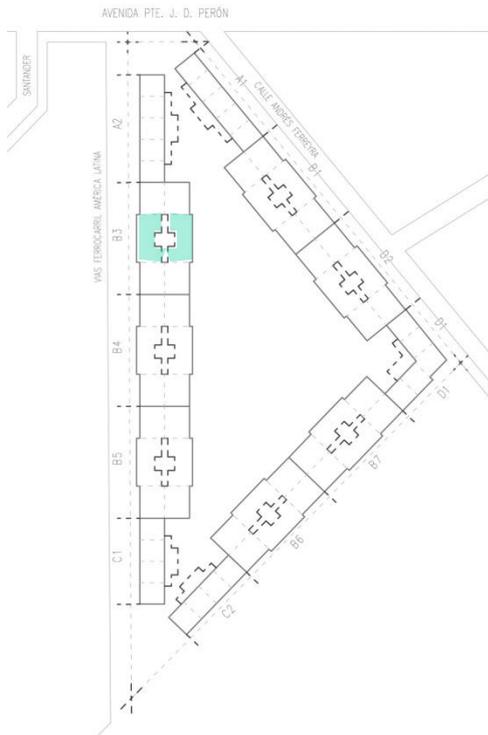
UBICACIÓN EN EL EDIFICIO



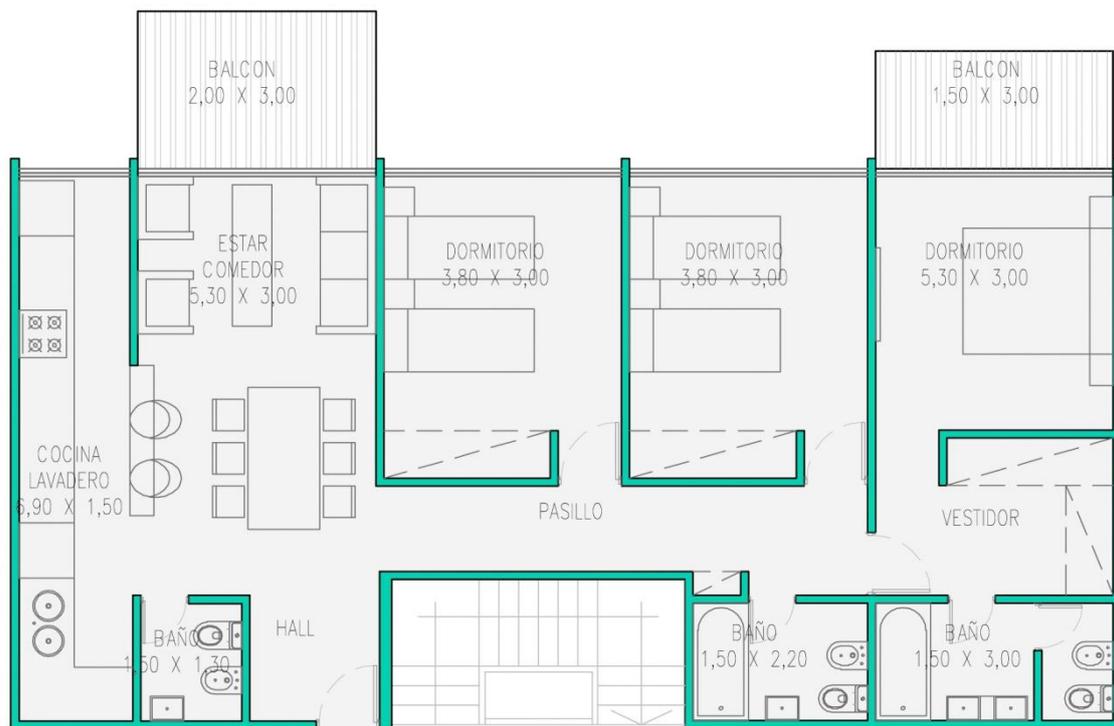
CANTIDAD DE AMBIENTES: 3
 UBICACIÓN: 1° Y 2° PISO
 SUPERFICIE CUBIERTA:68m²
 SUPERFICIE BALCÓN:11m²
SUPERFICIE TOTAL:79m²

TIPO B – UNIDADES 4 AMBIENTES

UBICACIÓN EN EL CONJUNTO



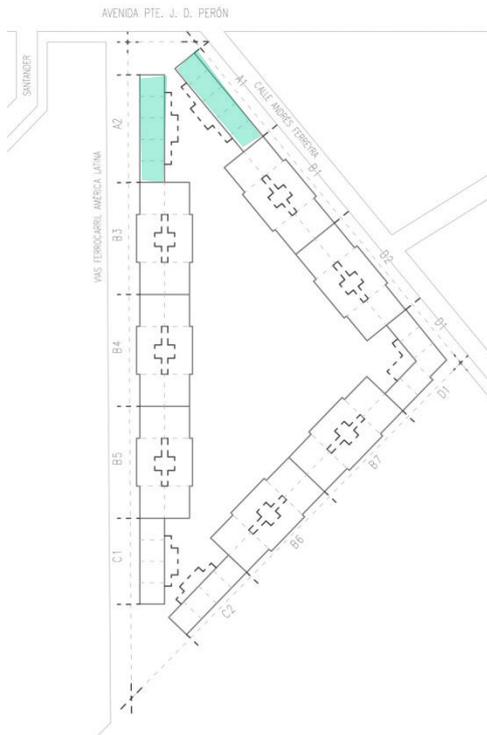
UBICACIÓN EN EL EDIFICIO



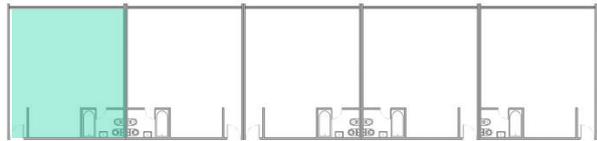
CANTIDAD DE AMBIENTES: 4
 UBICACIÓN: 1° Y 2° PISO
 SUPERFICIE CUBIERTA:94m²
 SUPERFICIE BALCÓN:11m²
SUPERFICIE TOTAL:105m²

TIPO A – LOCALES COMERCIALES

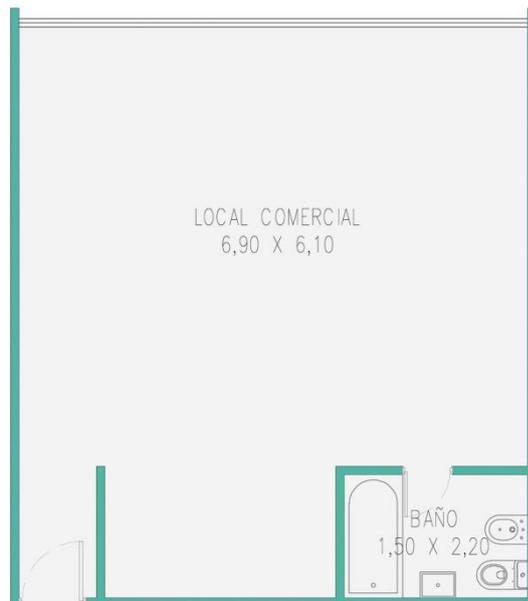
UBICACIÓN EN EL CONJUNTO



UBICACIÓN EN EL EDIFICIO

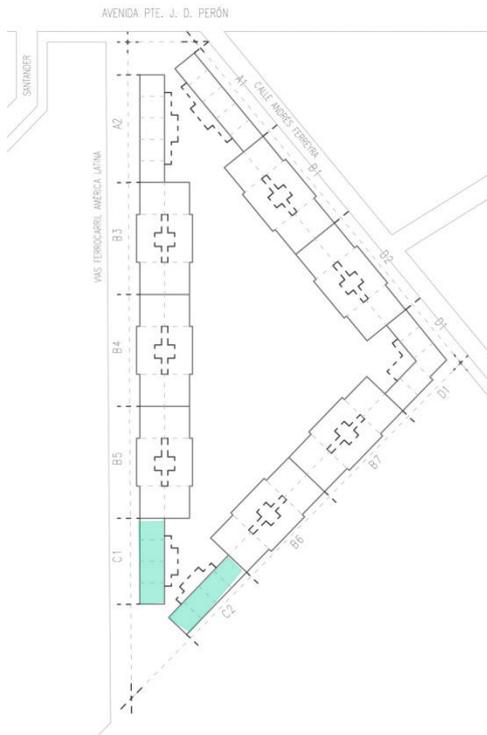


CANTIDAD DE AMBIENTES: 1
UBICACIÓN: PLANTA BAJA
SUPERFICIE CUBIERTA:42m2
SUPERFICIE TOTAL:42m2

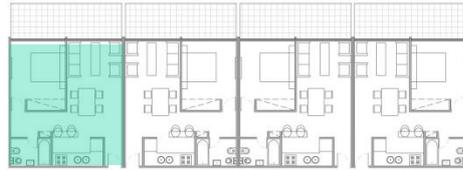


TIPO C – UNIDADES 2 AMBIENTES

UBICACIÓN EN EL CONJUNTO



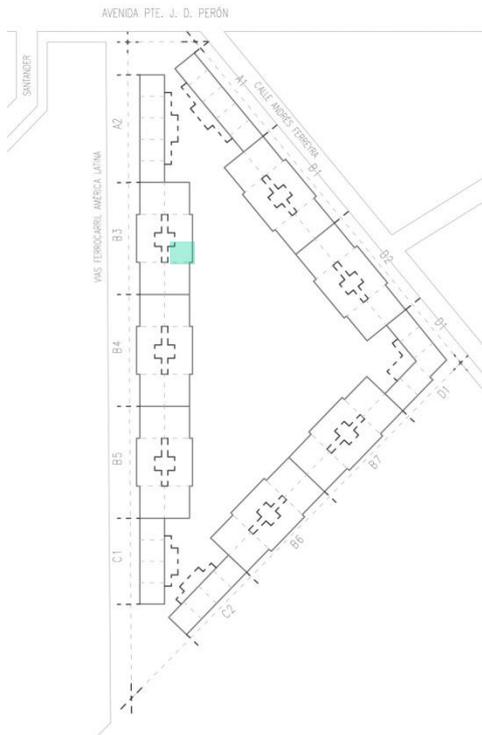
UBICACIÓN EN EL EDIFICIO



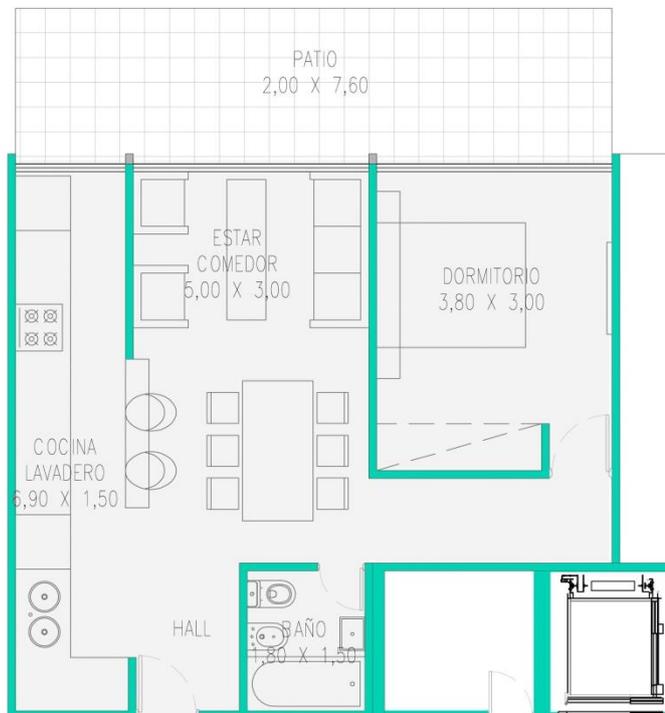
CANTIDAD DE AMBIENTES: 2
 UBICACIÓN: PLANTA BAJA
 SUPERFICIE CUBIERTA:45m²
 SUPERFICIE PATIO:12m²
SUPERFICIE TOTAL:57m²

TIPO B – UNIDADES 2 AMBIENTES

UBICACIÓN EN EL CONJUNTO



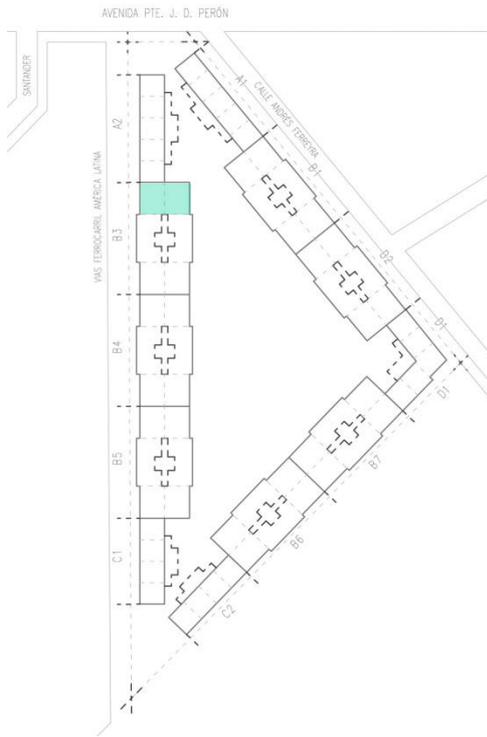
UBICACIÓN EN EL EDIFICIO



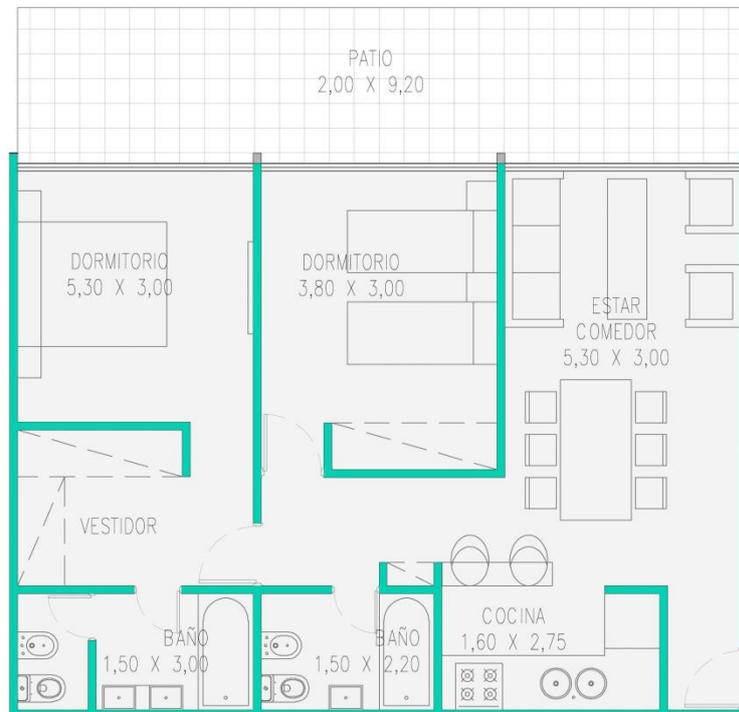
CANTIDAD DE AMBIENTES: 2
 UBICACIÓN: PLANTA BAJA
 SUPERFICIE CUBIERTA:49m²
 SUPERFICIE PATIO:15m²
SUPERFICIE TOTAL:64m²

TIPO B – UNIDADES 3 AMBIENTES

UBICACIÓN EN EL CONJUNTO



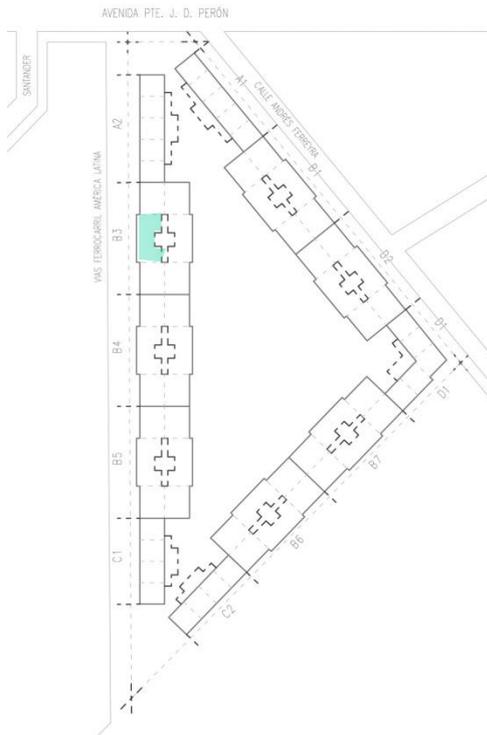
UBICACIÓN EN EL EDIFICIO



CANTIDAD DE AMBIENTES: 3
 UBICACIÓN: PLANTA BAJA
 SUPERFICIE CUBIERTA:68m²
 SUPERFICIE PATIO:19m²
SUPERFICIE TOTAL:87m²

TIPO B – UNIDADES 4 AMBIENTES

UBICACIÓN EN EL CONJUNTO



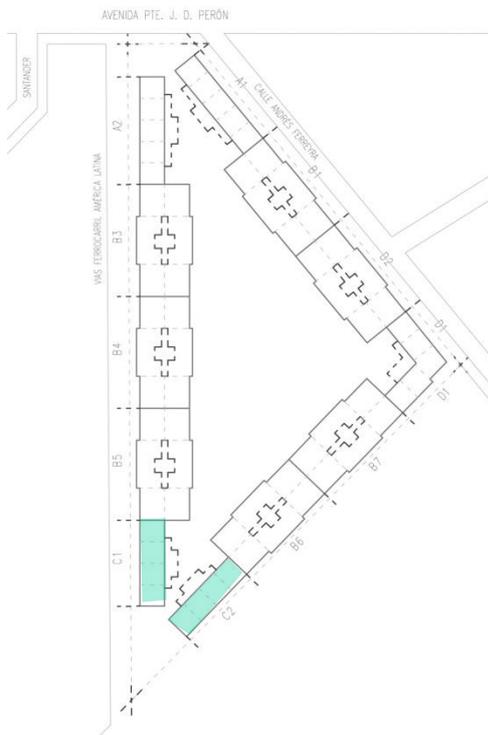
UBICACIÓN EN EL EDIFICIO



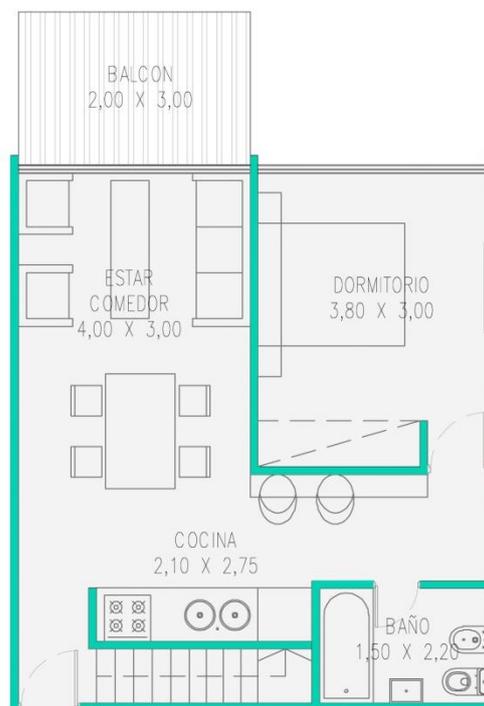
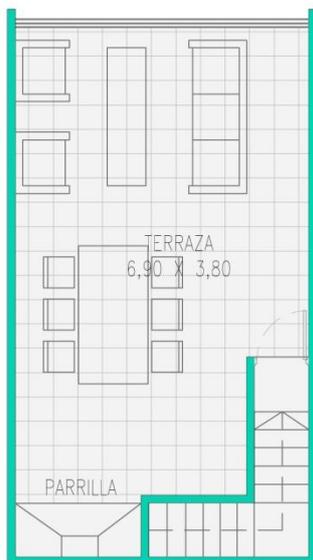
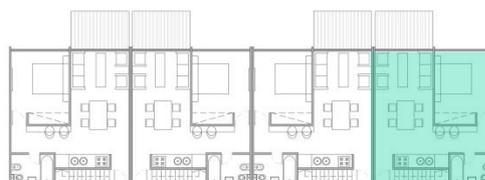
CANTIDAD DE AMBIENTES: 4
 UBICACIÓN: PLANTA BAJA
 SUPERFICIE CUBIERTA:94m²
 SUPERFICIE PATIO:28m²
SUPERFICIE TOTAL:122m²

TIPO C – UNIDADES 2 AMBIENTES

UBICACIÓN EN EL CONJUNTO



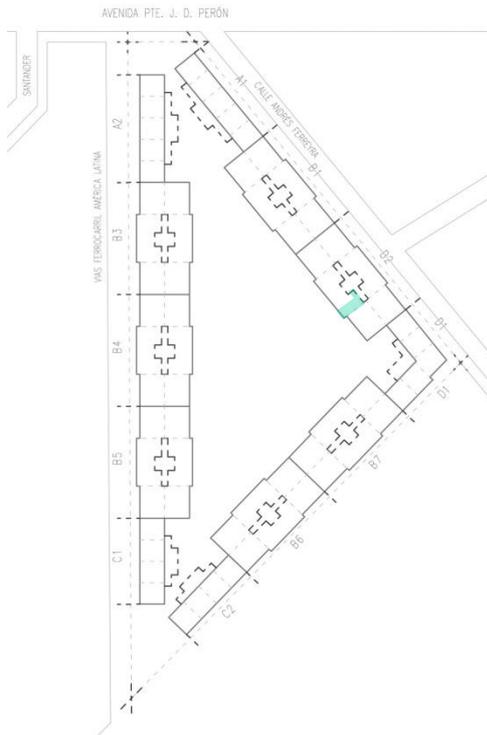
UBICACIÓN EN EL EDIFICIO



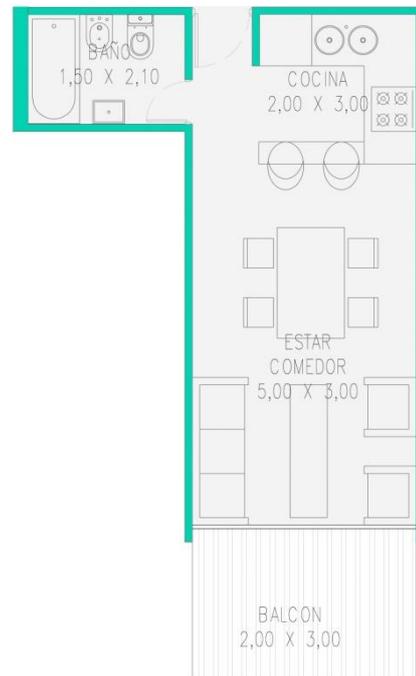
CANTIDAD DE AMBIENTES: 2
 UBICACIÓN: 2º PISO
 SUPERFICIE CUBIERTA: 45m²
 SUPERFICIE TERRAZA: 25m²
SUPERFICIE TOTAL: 70m²

TIPO B – UNIDADES 1 AMBIENTE

UBICACIÓN EN EL CONJUNTO



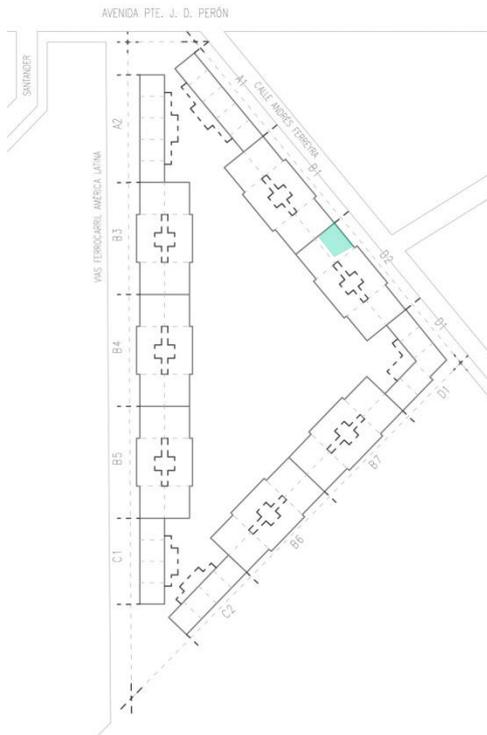
UBICACIÓN EN EL EDIFICIO



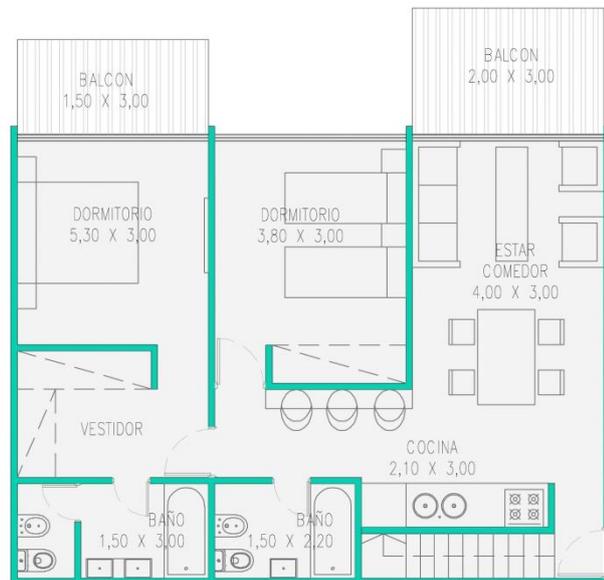
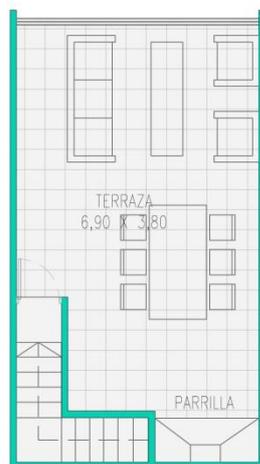
CANTIDAD DE AMBIENTES: 1
 UBICACIÓN: 2° PISO
 SUPERFICIE CUBIERTA:24m²
 SUPERFICIE BALCON:6m²
SUPERFICIE TOTAL:30m²

TIPO B – UNIDADES 3 AMBIENTES

UBICACIÓN EN EL CONJUNTO



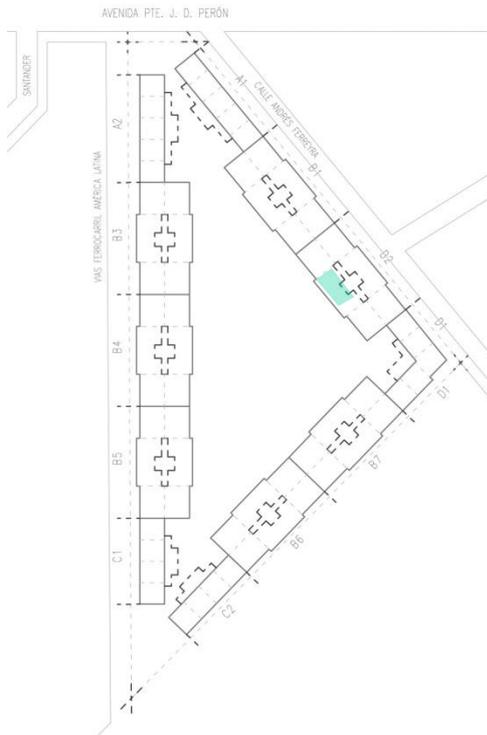
UBICACIÓN EN EL EDIFICIO



CANTIDAD DE AMBIENTES: 3
 UBICACIÓN: 2ºPISO
 SUPERFICIE CUBIERTA:68m²
 SUPERFICIE TERRAZA:25m²
SUPERFICIE TOTAL:93m²

TIPO B – UNIDADES 3 AMBIENTES

UBICACIÓN EN EL CONJUNTO



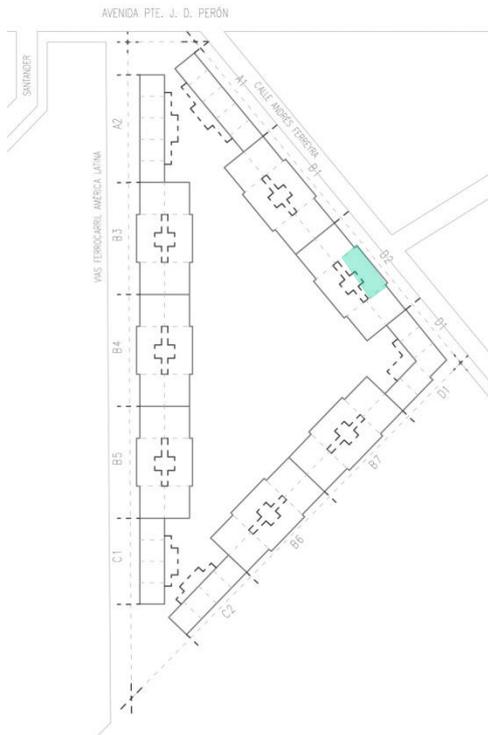
UBICACIÓN EN EL EDIFICIO



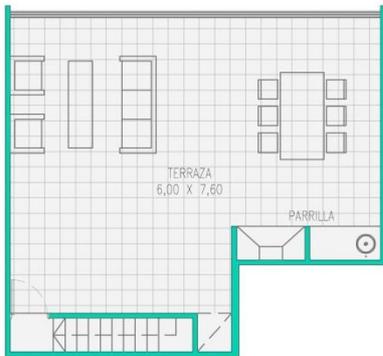
CANTIDAD DE AMBIENTES: 3
 UBICACIÓN: 2ºPISO
 SUPERFICIE CUBIERTA:68m2
 SUPERFICIE TERRAZA:25m2
SUPERFICIE TOTAL:93m2

TIPO B – UNIDADES 4 AMBIENTES

UBICACIÓN EN EL CONJUNTO



UBICACIÓN EN EL EDIFICIO



CANTIDAD DE AMBIENTES: 4
 UBICACIÓN: 2ºPISO
 SUPERFICIE CUBIERTA:94m2
 SUPERFICIE TERRAZA:45m2
SUPERFICIE TOTAL:139m2

4.6.6- DESARROLLO PROPUESTA ECONÓMICA

De acuerdo al planteo de la propuesta arquitectónica y el relevamiento de precios mediante el cual se establecen los valores promedio de venta de las unidades, se presenta a continuación el precio final de cada una de ellas.

PISO	AMB	M2 INTERIOR	EXT	M2 EXTERIOR	M2 TOTAL	CANT	PRECIO M2	PRECIO UNI (U\$D)
2do	1	24	BALCON	6	30	7	\$ 1.700	\$ 40.800
TOTAL 1 AMB						7		
PB	2	45	PATIO	12	57	20	\$ 1.700	\$ 96.900
1ero	2	45	BALCON	6	51	23	\$ 1.700	\$ 86.700
2do	2	45	TERRAZA	25	70	23	\$ 1.700	\$ 119.000
TOTAL 2 AMB						66		
PB	3	68	PATIO	19	87	28	\$ 1.700	\$ 147.900
1ero	3	68	BALCON	11	79	28	\$ 1.700	\$ 134.300
2do	3	68	TERRAZA	25	93	35	\$ 1.700	\$ 158.100
TOTAL 3 AMB						91		
PB	4	94	PATIO	28	122	7	\$ 1.700	\$ 207.400
1ero	4	94	BALCON	11	105	14	\$ 1.700	\$ 178.500
2do	4	94	TERRAZA	45	139	7	\$ 1.700	\$ 236.300
TOTAL 4 AMB						28		
TOTAL UNIDADES FUNCIONALES								
PB	LOCAL	45				10	\$ 3.500	\$ 157.500
SS	COCHERA	1				190	\$ 18.500	\$ 18.500
TOTAL						192		

Cuadro 12. Precio de venta de unidades funcionales desarrolladas en el caso testigo.

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos del proyecto.

FORMA DE PAGO

Teniendo en cuenta la forma de pago se plantean dos posibilidades de acuerdo a las características que definen a los usuarios elegidos como mercado meta. Por un lado, el consumidor final dado por los Perfiles Nro. 1 Seniors y Nro. 2 Familias para quienes se considera un pago inicial de un 30%, financiación en 24 cuotas en pesos durante la construcción de la obra del 30% y la posibilidad de acceso a créditos hipotecarios para el pago final del 40%.

Boleto 30%

24 Cuotas 30%

Escritura 40% (con crédito hipotecario)

Usuarios A (Familias)

- Sueldo familiar: a partir de \$ 50.000,00
- Máximo a financiar con acceso a crédito: \$ 850.000,00
- Cuota estimada de crédito: \$ 17.500,00

Usuarios B (Seniors)

- Sueldo familiar: a partir de \$ 70.000,00
- Máximo a financiar con acceso a crédito: \$ 1.200.000,00
- Cuota estimada de crédito: \$ 24.500,00

Por otro lado, para el perfil Nro.3 correspondiente a Inversores se propone un pago inicial de un 30% y el 70% restante financiado en 24 cuotas durante la construcción de la obra.

PLAN USUARIOS ANTICIPO 30% + FINANCIACIÓN 30% + ESCRITURACIÓN 40%

PISO	AMB	M2	EXT	M2	TOTAL M2	PRECIO UNI (U\$D)	ANTICIPO 30% (U\$D)	PESOS	24 CUOTAS 30 % (U\$D)	PESOS	CREDITO HIPOT. 40%	PESOS	USUARIO
2do	1	24	BALCON	6	30	\$ 40.800	\$ 12.240	\$ 183.600	\$ 510	\$ 7.650	\$ 16.320	\$ 244.800	A
TOTAL 1 AMB													
PB	2	45	PATIO	12	57	\$ 96.900	\$ 29.070	\$ 436.050	\$ 1.211	\$ 18.169	\$ 38.760	\$ 581.400	A
1ero	2	45	BALCON	6	51	\$ 86.700	\$ 26.010	\$ 390.150	\$ 1.084	\$ 16.256	\$ 34.680	\$ 520.200	A
2do	2	45	TERRAZA	25	70	\$ 119.000	\$ 35.700	\$ 535.500	\$ 1.488	\$ 22.313	\$ 47.600	\$ 714.000	A
TOTAL 2 AMB													
PB	3	68	PATIO	19	87	\$ 147.900	\$ 44.370	\$ 665.550	\$ 1.849	\$ 27.731	\$ 59.160	\$ 887.400	B
1ero	3	68	BALCON	11	79	\$ 134.300	\$ 40.290	\$ 604.350	\$ 1.679	\$ 25.181	\$ 53.720	\$ 805.800	A
2do	3	68	TERRAZA	25	93	\$ 158.100	\$ 47.430	\$ 711.450	\$ 1.976	\$ 29.644	\$ 63.240	\$ 948.600	B
TOTAL 3 AMB													
PB	4	94	PATIO	28	122	\$ 207.400	\$ 62.220	\$ 933.300	\$ 2.593	\$ 38.888	\$ 82.960	\$ 1.244.400	B
1ero	4	94	BALCON	11	105	\$ 178.500	\$ 53.550	\$ 803.250	\$ 2.231	\$ 33.469	\$ 71.400	\$ 1.071.000	B
2do	4	94	TERRAZA	45	139	\$ 236.300	\$ 70.890	\$ 1.063.350	\$ 2.954	\$ 44.306	\$ 94.520	\$ 1.417.800	B
TOTAL 4 AMB													
LOCAL	45					\$ 157.500	\$ 47.250	\$ 708.750	\$ 1.969	\$ 29.531	\$ 63.000	\$ 945.000	B
COCHERA	1					\$ 18.500	\$ 5.550	\$ 83.250	\$ 231	\$ 3.469	\$ 7.400	\$ 111.000	A

Cuadro 13. Forma de pago unidades funcionales desarrolladas en el caso testigo según tipo de usuario.

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos del proyecto.

PLAN INVERSORES ANTICIPO 30% + FINANCIACIÓN 70%

PISO	AMB	M2	EXT	M2	TOTAL	M2	PRECIO UNI (U\$D)	ANTICIPO 30% (U\$D)	PESOS	24 CUOTAS (U\$D) 70%	PESOS
2do	1	24	BALCON	6	30		\$ 40.800,00	\$ 12.240,00	\$ 183.600,00	\$ 1.190,00	\$ 17.850,00
TOTAL 1 AMB											
PB	2	45	PATIO	12	57		\$ 96.900,00	\$ 29.070,00	\$ 436.050,00	\$ 2.826,25	\$ 42.393,75
1ero	2	45	BALCON	6	51		\$ 86.700,00	\$ 26.010,00	\$ 390.150,00	\$ 2.528,75	\$ 37.931,25
2do	2	45	TERRAZA	25	70		\$ 119.000,00	\$ 35.700,00	\$ 535.500,00	\$ 3.470,83	\$ 52.062,50
TOTAL 2 AMB											
PB	3	68	PATIO	19	87		\$ 147.900,00	\$ 44.370,00	\$ 665.550,00	\$ 4.313,75	\$ 64.706,25
1ero	3	68	BALCON	11	79		\$ 134.300,00	\$ 40.290,00	\$ 604.350,00	\$ 3.917,08	\$ 58.756,25
2do	3	68	TERRAZA	25	93		\$ 158.100,00	\$ 47.430,00	\$ 711.450,00	\$ 4.611,25	\$ 69.168,75
TOTAL 3 AMB											
PB	4	94	PATIO	28	122		\$ 207.400,00	\$ 62.220,00	\$ 933.300,00	\$ 6.049,17	\$ 90.737,50
1ero	4	94	BALCON	11	105		\$ 178.500,00	\$ 53.550,00	\$ 803.250,00	\$ 5.206,25	\$ 78.093,75
2do	4	94	TERRAZA	45	139		\$ 236.300,00	\$ 70.890,00	\$ 1.063.350,00	\$ 6.892,08	\$ 103.381,25
TOTAL 4 AMB											
PB	LOCAL	45					\$ 157.500,00				
SS	COCHERA	1					\$ 18.500,00				

Cuadro 14. Forma de pago unidades funcionales desarrolladas en el caso testigo según tipo de usuario.

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos del proyecto.

FLUJO DE FONDOS

Con el objetivo de obtener los resultados económicos del proyecto, a continuación se realiza el análisis del flujo de fondos del caso testigo donde se determinan los ingresos y egresos del mismo distribuidos en un período de tiempo definido por el plazo de obra y de la forma de pago.

A su vez, se plantean 2 escenarios posibles en cuanto a la construcción de la obra para comparar los ratios obtenidos en cada uno de ellos. Por un lado, el desarrollo de manera completa en 1 etapa continua hasta su finalización y por el otro la realización de 3 etapas de obra sucesivas basadas en la posibilidad de independizar la construcción de cada bloque de viviendas ya que el proyecto se encuentra modulado.

ESCENARIO 1: OBRA EN 1 ETAPA DE 24 MESES

ANALISIS DE COSTO DE CONSTRUCCION	m2	U\$D
TIEMPO DE OBRA (total del desarrollo en 1 ETAPA)	24	MESES
COSTO DE TERRENO	13748,4	\$ 2.000.000,00
INCIDENCIA		\$ 145,00
GASTOS VARIOS ASOCIADOS		\$ 2.456.858,00
COSTO DE OBRA		\$ 21.641.259,00
TOTAL COSTO DEL EMPRENDIMIENTO		\$ 26.098.117,00
TOTAL INGRESO POR VENTA DEPARTAMENTOS		\$ 25.994.700,00
TOTAL INGRESO POR VENTA COCHERAS		\$ 3.515.000,00
TOTAL INGRESO POR VENTA LOCALES		\$ 1.575.000,00
TOTAL INGRESO POR VENTAS		\$ 31.084.700,00
MARGEN BRUTO		\$ 4.986.583,00
TIR DEL DESARROLLO		30%
PERIODO DE REPAGO		Mes 26
MAYOR EXPOSICIÓN		\$ 6.680.151,00
VAN (10%)		\$ 2.881.221,00
RENTABILIDAD SOBRE CAPITAL PROPIO		75%

Cuadro 15.Resumen de resultados escenario nro.1.

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos del proyecto.



Gráfico 18.Evolución exposición desarrollista escenario nro.1.

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos del proyecto.

Mes	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
EGRESOS										
Terreno	\$ 2.000.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Avance Mensual de Obra	\$ 2.164.126	\$ 1.082.063	\$ 1.082.063	\$ 1.082.063	\$ 1.082.063	\$ 1.082.063	\$ 1.082.063	\$ 1.082.063	\$ 1.082.063	\$ 1.082.063
Avance Acumulado de Obra	\$ 2.164.126	\$ 3.246.189	\$ 4.328.252	\$ 5.410.315	\$ 6.492.378	\$ 7.574.441	\$ 8.656.504	\$ 9.738.567	\$ 10.820.630	\$ 11.902.693
Honorarios Profesionales	\$ 1.038.780	\$ 38.473	\$ 26.416	\$ 26.416	\$ 26.416	\$ 26.416	\$ 26.416	\$ 26.416	\$ 26.416	\$ 26.416
Gastos comerciales	\$ 4.663	\$ 25.774	\$ 25.717	\$ 25.717	\$ 25.717	\$ 25.717	\$ 25.717	\$ 25.717	\$ 25.717	\$ 25.717
Gastos notariales		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Gastos varios y contingencias	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
% avance construcción	10,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%
% acumulado avance construcción	10,00%	15,00%	20,00%	25,00%	30,00%	35,00%	40,00%	45,00%	50,00%	55,00%
Total egresos por construcción	\$ 2.164.126	\$ 1.082.063								
Total egresos	\$ 5.207.569	\$ 1.146.311	\$ 1.134.196							
Acumulado egresos	\$ 5.207.569	\$ 6.353.880	\$ 7.488.076	\$ 8.622.272	\$ 9.756.468	\$ 10.890.664	\$ 12.024.860	\$ 13.159.056	\$ 14.293.252	\$ 15.427.447

INGRESOS POR VENTAS										
Ingresos boleto + cuotas preventa	\$ -	\$ 1.968.698	\$ 1.091.012	\$ 752.966	\$ 790.268	\$ 830.234	\$ 873.274	\$ 919.901	\$ 970.767	\$ 1.026.719
Ingresos posesión	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Ingresos por escrituración	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
% vendido	0,00%	20,00%	10,00%	6,00%	6,00%	6,00%	6,00%	6,00%	6,00%	6,00%
% acumulado ventas	0,00%	20,00%	30,00%	36,00%	42,00%	48,00%	54,00%	60,00%	66,00%	72,00%
Total mensual Ingresos por ventas	\$ -	\$ 1.968.698	\$ 1.091.012	\$ 752.966	\$ 790.268	\$ 830.234	\$ 873.274	\$ 919.901	\$ 970.767	\$ 1.026.719
Total Acumulado Ingresos vtas.	\$ -	\$ 1.968.698	\$ 3.059.710	\$ 3.812.676	\$ 4.602.943	\$ 5.433.177	\$ 6.306.451	\$ 7.226.352	\$ 8.197.119	\$ 9.223.838

APORTES CAPITAL										
Aporte capital mensual	\$ (5.207.569)	\$ 822.387	\$ (43.184)	\$ (381.230)	\$ (343.928)	\$ (303.962)	\$ (260.922)	\$ (214.295)	\$ (163.429)	\$ (107.477)
Aporte capital acumulado	\$ (5.207.569)	\$ (4.385.182)	\$ (4.428.366)	\$ (4.809.596)	\$ (5.153.525)	\$ (5.457.487)	\$ (5.718.409)	\$ (5.932.704)	\$ (6.096.133)	\$ (6.203.610)

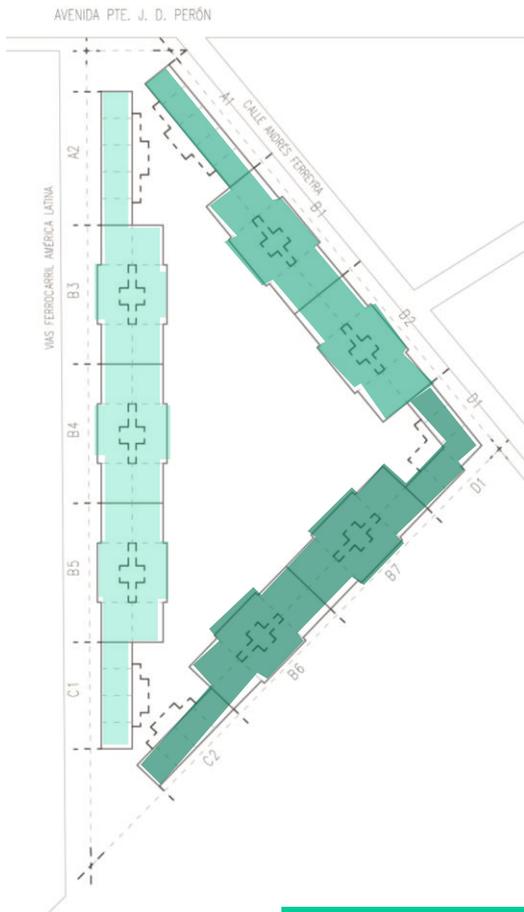
10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$ 1,082.063	\$ 1,082.063	\$ 1,082.063	\$ 1,082.063	\$ 1,082.063	\$ 432.825	\$ 432.825	\$ 432.825	\$ 432.825	\$ 432.825	\$ 432.825
\$ 12,984.756	\$ 14,066.819	\$ 15,148.881	\$ 16,230.944	\$ 17,313.007	\$ 17,745.833	\$ 18,178.658	\$ 18,611.483	\$ 19,044.308	\$ 19,477.133	\$ 19,909.959
\$ 26.416	\$ 26.416	\$ 26.416	\$ 26.416	\$ 26.416	\$ 26.416	\$ 26.416	\$ 26.416	\$ 26.416	\$ -	\$ -
\$ 25.717	\$ 25.717	\$ 25.717	\$ 25.717	\$ 25.717	\$ 25.717	\$ 25.717	\$ 25.717	\$ 25.717	\$ 25.717	\$ 25.717
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%
60,00%	65,00%	70,00%	75,00%	80,00%	82,00%	84,00%	86,00%	88,00%	90,00%	92,00%
\$ 1,082.063	\$ 432.825									
\$ 1,134.196	\$ 484.958	\$ 484.958	\$ 484.958	\$ 484.958	\$ 458.542	\$ 458.542				
\$ 16,561.643	\$ 17,695.839	\$ 18,830.035	\$ 19,964.231	\$ 21,098.427	\$ 21,583.385	\$ 22,068.344	\$ 22,553.302	\$ 23,038.260	\$ 23,496.802	\$ 23,955.344
\$ 1,088.889	\$ 1,158.829	\$ 1,238.761	\$ 1,223.219	\$ 1,316.473	\$ 850.203	\$ 850.203	\$ 850.203	\$ 850.203	\$ -	\$ -
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
6,00%	6,00%	6,00%	5,00%	5,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
78,00%	84,00%	90,00%	95,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
\$ 1,088.889	\$ 1,158.829	\$ 1,238.761	\$ 1,223.219	\$ 1,316.473	\$ 850.203	\$ 850.203	\$ 850.203	\$ 850.203	\$ -	\$ -
\$ 10,312.727	\$ 11,471.556	\$ 12,710.317	\$ 13,933.536	\$ 15,250.009	\$ 16,100.212	\$ 16,950.415	\$ 17,800.617	\$ 18,650.820	\$ 18,650.820	\$ 18,650.820
\$ (45.307)	\$ 24.633	\$ 104.565	\$ 89.023	\$ 182.277	\$ 365.244	\$ 365.244	\$ 365.244	\$ 365.244	\$ (458.542)	\$ (458.542)
\$ (6,248.917)	\$ (6,224.284)	\$ (6,119.718)	\$ (6,030.695)	\$ (5,848.418)	\$ (5,483.173)	\$ (5,117.929)	\$ (4,752.684)	\$ (4,387.440)	\$ (4,845.982)	\$ (5,304.524)

21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	TOTALES
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 2.000.000
\$ 432.825	\$ 432.825	\$ 432.825	\$ 432.825	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 21.641.259
\$ 20.342.784	\$ 20.775.609	\$ 21.208.434	\$ 21.641.259	\$ 21.641.259	\$ 21.641.259	\$ 21.641.259	\$ 21.641.259	\$ 21.641.259	\$ 21.641.259	\$ 21.641.259
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 1.526.326
\$ 25.717	\$ 25.717	\$ 25.717	\$ 25.717	\$ 25.717	\$ 25.717	\$ 25.717	\$ 25.717	\$ 25.717	\$ 25.717	\$ 930.532
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	100%
94,00%	96,00%	98,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100%
\$ 432.825	\$ 432.825	\$ 432.825	\$ 432.825	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 21.641.259
\$ 458.542	\$ 458.542	\$ 458.542	\$ 458.542	\$ 25.717	\$ 25.717	\$ 25.717	\$ 25.717	\$ 25.717	\$ 25.717	\$ 26.098.117
\$ 24.413.887	\$ 24.872.429	\$ 25.330.971	\$ 25.789.513	\$ 25.815.230	\$ 25.840.947	\$ 25.866.664	\$ 25.892.381	\$ 25.918.098	\$ 25.943.815	\$ 26.098.117

\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 18.650.820
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$ -	\$ -	\$ -	\$ 2.486.776	\$ 2.486.776	\$ 2.486.776	\$ 1.243.388	\$ 1.243.388	\$ 1.243.388	\$ 1.243.388	\$ 12.433.880
0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	100,00%
100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
\$ -	\$ -	\$ -	\$ 2.486.776	\$ 2.486.776	\$ 2.486.776	\$ 1.243.388	\$ 1.243.388	\$ 1.243.388	\$ 1.243.388	\$ 31.084.700
\$ 18.650.820	\$ 18.650.820	\$ 18.650.820	\$ 21.137.596	\$ 23.624.372	\$ 26.111.148	\$ 27.354.536	\$ 28.597.924	\$ 29.841.312	\$ 31.084.700	\$ 31.084.700

\$ (458.542)	\$ (458.542)	\$ (458.542)	\$ 2.028.234	\$ 2.461.059	\$ 2.461.059	\$ 1.217.671	\$ 1.217.671	\$ 1.217.671	\$ 1.217.671	\$ 4.986.583
\$ (5.763.067)	\$ (6.221.609)	\$ (6.680.151)	\$ (4.651.917)	\$ (2.190.858)	\$ 270.201	\$ 1.487.872	\$ 2.705.543	\$ 3.923.214	\$ 5.140.885	\$ 4.986.583

**ESCENARIO 2:
OBRA EN 3 ETAPAS DE 8 MESES**



Se plantean 3 etapas de obra para este escenario según se observan en el gráfico a continuación. En resumen se presentan los ingresos correspondientes a cada una de ellas.

- Etapa 1
- Etapa 2
- Etapa 3

	M2	%	VALOR	BOLETO	CUOTAS	ESCRITURA
ETAPA 1	9.025	39%	\$ 12.783.500	\$ 3.835.050	\$ 3.835.050	\$ 5.113.400
ETAPA 2	6.622	29%	\$ 8.715.400	\$ 2.614.620	\$ 2.614.620	\$ 3.486.160
ETAPA 3	7.394	32%	\$ 9.585.800	\$ 2.875.740	\$ 2.875.740	\$ 3.834.320
TOTAL	23.041	100%	\$ 31.084.700			

Cuadro 16. Etapabilización de la obra escenario nro.2.
FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos del proyecto

ANALISIS DE COSTO DE CONSTRUCCION	m2	U\$D
--	----	------

TIEMPO DE OBRA (3 ETAPAS de 8 meses)	24	MESES
COSTO DE TERRENO	13748,4	\$ 2.000.000,00
INCIDENCIA		\$ 145,00
GASTOS VARIOS ASOCIADOS		\$ 2.456.858,00
COSTO DE OBRA		\$ 21.641.259,00
TOTAL COSTO DEL EMPRENDIMIENTO		\$ 26.098.117,00

TOTAL INGRESO POR VENTA DEPARTAMENTOS		\$ 25.994.700,00
TOTAL INGRESO POR VENTA COCHERAS		\$ 3.515.000,00
TOTAL INGRESO POR VENTA LOCALES		\$ 1.575.000,00
TOTAL INGRESO POR VENTAS		\$ 31.084.700,00

MARGEN BRUTO		\$ 4.986.583,00
TIR DEL DESARROLLO		60%
PERIODO DE REPAGO		Mes 22
MAYOR EXPOSICIÓN		\$ 3.476.151,00
VAN (10%)		\$ 3.712.154,00
RENTABILIDAD SOBRE CAPITAL PROPIO		143%

Cuadro 17.Resumen de resultados escenario nro.2.

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos del proyecto

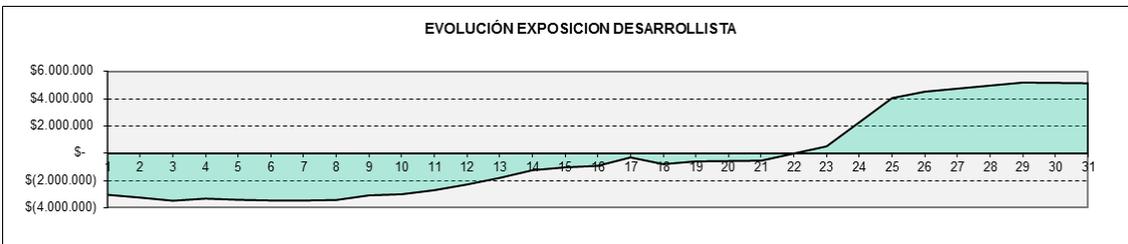


Gráfico 19.Evolución exposición desarrollista escenario nro.2.

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos del proyecto.

Mes	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
EGRESOS										
Terreno	\$ 2.000.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Avance Mensual de Obra	\$ -	\$ 2.110.023	\$ 1.266.014	\$ 844.009	\$ 844.009	\$ 844.009	\$ 844.009	\$ 844.009	\$ 844.009	\$ 1.568.991
Avance Acumulado de Obra	\$ -	\$ 2.110.023	\$ 3.376.036	\$ 4.220.046	\$ 5.064.055	\$ 5.908.064	\$ 6.752.073	\$ 7.596.082	\$ 8.440.091	\$ 10.009.082
Honorarios Profesionales	\$ 1.038.780	\$ 38.473	\$ 26.416	\$ 26.416	\$ 26.416	\$ 26.416	\$ 26.416	\$ 26.416	\$ 26.416	\$ 26.416
Gastos comerciales	\$ 4.663	\$ 25.774	\$ 25.717	\$ 25.717	\$ 25.717	\$ 25.717	\$ 25.717	\$ 25.717	\$ 25.717	\$ 25.717
Gastos notariales		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Gastos varios y contingencias	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
% avance construcción	0,00%	25,00%	15,00%	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%	25,00%
% acumulado avance construcción	0,00%	25,00%	40,00%	50,00%	60,00%	70,00%	80,00%	90,00%	100,00%	25,00%
Total egresos por construcción	\$ -	\$ 2.110.023	\$ 1.266.014	\$ 844.009	\$ 1.568.991					
Total egresos	\$ 3.043.443	\$ 2.174.271	\$ 1.318.147	\$ 896.142	\$ 1.621.124					
Acumulado egresos	\$ 3.043.443	\$ 5.217.714	\$ 6.535.860	\$ 7.432.002	\$ 8.328.145	\$ 9.224.287	\$ 10.120.429	\$ 11.016.571	\$ 11.912.713	\$ 13.533.837

INGRESOS POR VENTAS										
Ingresos boleto + cuotas preventa	\$ -	\$ 1.968.698	\$ 1.091.012	\$ 1.050.213	\$ 807.753	\$ 847.719	\$ 890.759	\$ 937.386	\$ 988.252	\$ 1.454.523
Ingresos posesión	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Ingresos por escrituración	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 248.678	\$ 248.678
% vendido	0,00%	20,00%	10,00%	9,00%	6,00%	6,00%	6,00%	6,00%	6,00%	10,00%
% acumulado ventas	0,00%	20,00%	30,00%	39,00%	45,00%	51,00%	57,00%	63,00%	69,00%	79,00%
Total mensual Ingresos por ventas	\$ -	\$ 1.968.698	\$ 1.091.012	\$ 1.050.213	\$ 807.753	\$ 847.719	\$ 890.759	\$ 937.386	\$ 1.236.930	\$ 1.703.200
Total Acumulado Ingresos vtas.	\$ -	\$ 1.968.698	\$ 3.059.710	\$ 4.109.923	\$ 4.917.676	\$ 5.765.394	\$ 6.656.154	\$ 7.593.540	\$ 8.830.469	\$ 10.533.669

APORTES CAPITAL										
Aporte capital mensual	\$ (3.043.443)	\$ (205.573)	\$ (227.135)	\$ 154.071	\$ (88.389)	\$ (48.423)	\$ (5.383)	\$ 41.244	\$ 340.787	\$ 82.076
Aporte capital acumulado	\$ (3.043.443)	\$ (3.249.016)	\$ (3.476.151)	\$ (3.322.079)	\$ (3.410.469)	\$ (3.458.892)	\$ (3.464.275)	\$ (3.423.031)	\$ (3.082.244)	\$ (3.000.168)

10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$ 941.395	\$ 627.597	\$ 627.597	\$ 627.597	\$ 627.597	\$ 627.597	\$ 627.597	\$ 1.731.301	\$ 1.038.780	\$ 692.520	\$ 692.520
\$ 10.950.477	\$ 11.578.074	\$ 12.205.670	\$ 12.833.267	\$ 13.460.863	\$ 14.088.460	\$ 14.716.056	\$ 16.447.357	\$ 17.486.137	\$ 18.178.658	\$ 18.871.178
\$ 26.416	\$ 26.416	\$ 26.416	\$ 26.416	\$ 26.416	\$ 26.416	\$ 26.416	\$ 26.416	\$ 26.416	\$ -	\$ -
\$ 25.717	\$ 25.717	\$ 25.717	\$ 25.717	\$ 25.717	\$ 25.717	\$ 25.717	\$ 25.717	\$ 25.717	\$ 25.717	\$ 25.717
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
15,00%	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%	25,00%	15,00%	10,00%	10,00%
40,00%	50,00%	60,00%	70,00%	80,00%	90,00%	100,00%	25,00%	40,00%	50,00%	60,00%
\$ 941.395	\$ 627.597	\$ 627.597	\$ 627.597	\$ 627.597	\$ 627.597	\$ 627.597	\$ 1.731.301	\$ 1.038.780	\$ 692.520	\$ 692.520
\$ 993.528	\$ 679.730	\$ 679.730	\$ 679.730	\$ 679.730	\$ 679.730	\$ 679.730	\$ 1.783.434	\$ 1.090.913	\$ 718.237	\$ 718.237
\$ 14.527.365	\$ 15.207.095	\$ 15.886.824	\$ 16.566.554	\$ 17.246.283	\$ 17.926.013	\$ 18.605.742	\$ 20.389.176	\$ 21.480.089	\$ 22.198.327	\$ 22.916.564
\$ 1.040.060	\$ 1.098.344	\$ 1.164.954	\$ 1.242.665	\$ 888.300	\$ 795.046	\$ 795.046	\$ 795.046	\$ 795.046	\$ -	\$ -
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$ 248.678	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 497.355	\$ 497.355	\$ 497.355	\$ 746.033	\$ 746.033
5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	1,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
84,00%	89,00%	94,00%	99,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
\$ 1.288.737	\$ 1.098.344	\$ 1.164.954	\$ 1.242.665	\$ 888.300	\$ 795.046	\$ 1.292.401	\$ 1.292.401	\$ 1.292.401	\$ 746.033	\$ 746.033
\$ 11.822.407	\$ 12.920.751	\$ 14.085.704	\$ 15.328.370	\$ 16.216.670	\$ 17.011.715	\$ 18.304.116	\$ 19.596.517	\$ 20.888.918	\$ 21.634.951	\$ 22.380.984
\$ 295.210	\$ 418.614	\$ 485.224	\$ 562.936	\$ 208.570	\$ 115.316	\$ 612.671	\$ (491.033)	\$ 201.488	\$ 27.796	\$ 27.796
\$ (2.704.958)	\$ (2.286.344)	\$ (1.801.120)	\$ (1.238.184)	\$ (1.029.614)	\$ (914.297)	\$ (301.626)	\$ (792.659)	\$ (591.171)	\$ (563.375)	\$ (535.580)

21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	TOTALES
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 2.000.000
\$ 692.520	\$ 692.520	\$ 692.520	\$ 692.520	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 21.641.259
\$ 19.563.698	\$ 20.256.219	\$ 20.948.739	\$ 21.641.259	\$ 21.641.259	\$ 21.641.259	\$ 21.641.259	\$ 21.641.259	\$ 21.641.259	\$ 21.641.259	\$ 21.641.259
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 1.526.326
\$ 25.717	\$ 25.717	\$ 25.717	\$ 25.717	\$ 25.717	\$ 25.717	\$ 25.717	\$ 25.717	\$ 25.717	\$ 25.717	\$ 930.532
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
10,00%	10,00%	10,00%	10,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	100%
70,00%	80,00%	90,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100%
\$ 692.520	\$ 692.520	\$ 692.520	\$ 692.520	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 21.641.259
\$ 718.237	\$ 718.237	\$ 718.237	\$ 718.237	\$ 25.717	\$ 25.717	\$ 25.717	\$ 25.717	\$ 25.717	\$ 25.717	\$ 26.098.117
\$ 23.634.801	\$ 24.353.039	\$ 25.071.276	\$ 25.789.513	\$ 25.815.230	\$ 25.840.947	\$ 25.866.664	\$ 25.892.381	\$ 25.918.098	\$ 25.943.815	\$ 26.098.117

\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 18.650.820
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$ 1.243.388	\$ 1.243.388	\$ 2.486.776	\$ 2.486.776	\$ 497.355	\$ 248.678	\$ 248.678	\$ 248.678	\$ -	\$ -	\$ 12.433.880
0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	100,00%
100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
\$ 1.243.388	\$ 1.243.388	\$ 2.486.776	\$ 2.486.776	\$ 497.355	\$ 248.678	\$ 248.678	\$ 248.678	\$ -	\$ -	\$ 31.084.700
\$ 23.624.372	\$ 24.867.760	\$ 27.354.536	\$ 29.841.312	\$ 30.338.667	\$ 30.587.345	\$ 30.836.022	\$ 31.084.700	\$ 31.084.700	\$ 31.084.700	\$ 31.084.700

\$ 525.151	\$ 525.151	\$ 1.768.539	\$ 1.768.539	\$ 471.638	\$ 222.961	\$ 222.961	\$ 222.961	\$ (25.717)	\$ (25.717)	\$ 4.986.583
\$ (10.429)	\$ 514.721	\$ 2.283.260	\$ 4.051.799	\$ 4.523.437	\$ 4.746.398	\$ 4.969.358	\$ 5.192.319	\$ 5.166.602	\$ 5.140.885	\$ 4.986.583

5.- CONCLUSIONES

Del desarrollo de la investigación que aquí se presenta se exponen los resultados de acuerdo a 2 aspectos principales: Por un lado, aquellos que se refieren a los resultados económicos y por el otro aquellos que refieren a la problemática urbana respecto al producto arquitectónico.

Teniendo en cuenta los resultados económicos del caso testigo para un modelo residencial del tipo condominio con localización en el barrio de Haedo surge que los ratios de rentabilidad que resultan adecuados para el desarrollo del proyecto en una única etapa mejoran sensiblemente si se considera un modelo desarrollado en 3 etapas. En este sentido, de la comparación entre el modelo en una única etapa y el modelo desarrollado en 3 etapas se advierte un incremento de la Tasa Interna de Retorno del orden del 100% y una disminución de la exposición del capital del 50%. Es por este motivo que se destaca la etapabilización como una de las principales ventajas de este modelo de negocios en el que el proyecto presenta un esquema modular, permitiendo la independencia entre la construcción de cada uno de los bloques con la posibilidad de financiación de las sucesivas etapas a través de la venta de las anteriores ya finalizadas. A su vez, la exposición de los inversores disminuye notablemente lo cual les permite liberar su capital para ampliar su participación en diversos negocios.

Por otro lado, siendo la incidencia de la tierra una de las principales variables que afectan la TIR del modelo de manera negativa cuando es alta, se destaca que es posible obtener un valor bajo debido a su ubicación clave en localizaciones periféricas que aún no se encuentran afectadas a una fuerte especulación inmobiliaria dado su limitado desarrollo, lo cual favorece ampliamente a obtener mejores ratios del proyecto.

Con el planteo del caso testigo se verifica por lo tanto, que el desarrollo de condominios de alta gama en los barrios residenciales del Gran Buenos Aires tales como Haedo, Ramos Mejía y Villa Sarmiento, se presenta como una alternativa de negocios rentable.

En cuanto a la problemática urbana, se determinó la tipología condominio para el desarrollo del producto como una respuesta alternativa a la demanda de los tipos residenciales que existen en la actualidad. Es decir, se propone una estrategia que busca ubicar de forma intermedia entre las periferias del conurbano y el centro consolidado de la ciudad, un estilo de enclaves que ya se encuentra instalado de manera exitosa en algunos barrios de la zona norte y oeste del Gran Buenos Aires el cual brinda una solución eficiente a las necesidades crecientes de un estrato de la sociedad.

De este modo, se verifica que además de ser un negocio rentable para inversores y accesible para el consumidor final, es un modelo de vivienda atractivo para el usuario que encuentra en él una alternativa dentro de los clásicos barrios de clase media en donde se encuentra fuertemente arraigado, pero con el valor agregado propio de este producto.

RECOMENDACIONES

El caso presentado para el desarrollo de la investigación es un modelo versátil que permite la posibilidad de ser replicado, es decir es fácilmente adaptable a distintas localizaciones según cumpla con la definición del ámbito geográfico que aquí se plantea y a su vez, tal como se presentó anteriormente en el relevamiento de terrenos, existe una disponibilidad considerable para poder llevarlo a cabo manteniendo los ratios obtenidos en el caso testigo.

Adicionalmente, esto podría ser impulsado mediante la generación de una marca, es decir definiendo un nombre para el producto inmobiliario mediante el cual se pudiera anclar el concepto principal del mismo facilitando la identificación de los atributos más notables con el usuario o inversor, como ha sucedido con desarrollos que lograron afianzarse en el tiempo como el caso de Quartier.

A su vez, la ubicación de este tipo de emprendimientos es una oportunidad para que los municipios correspondientes tengan la posibilidad de promover mediante pequeñas obras el aprovechamiento de los espacios públicos y el mejoramiento de los mismos como por ejemplo los parques lineales o corredores aeróbicos que se presentaron en el desarrollo del trabajo.

Por otro lado, dado el contexto económico actual, se considera como una oportunidad obtener un producto que puede financiarse en una etapa pagándose en cuotas en pesos argentinos y con la posibilidad de aplicar a una línea de créditos hipotecarios vigentes en plaza para el saldo final al momento de escriturar.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

INDEC. Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas 2010. Instituto Geográfico Nacional (IGN).

Dain, A. En contra de la ciudad: La legitimación de los countries en Argentina. Universidad Nacional de Villa María.

Hlmitian, E. (2011) Countries, un ideal bajo la lupa. La Nación

Reyes, J. (2005) Crece el éxodo de la ciudad al country. La Nación

Musse, V. (2011) Los countries fueron el eje del crecimiento poblacional. La Nación.

Art. 2673 Código Civil de la República Argentina.

Art. 1 Ley de Propiedad Horizontal N° 13.512

Dattwyle, R. Barrows, A. Correa, L. (2003) Los condominios y urbanizaciones cerradas como nuevo modelo de construcción del espacio residencial en Santiago de Chile (1992-2000) Revista Scripta Nova

Inmuebles, Clarín. La nueva tendencia: condominios en barrios privados.

BM Propiedades, Nueva Tendencia: Condominios.

Raimundo, J.M. (2015) Nueva tendencia en el mercado. La Nación.

Fagalde, M. (2004) Vilanova Ramos Mejía en todos los medios. Primer condominio de alta gama en la zona oeste.

El oeste, un sector con potencial. La Nación. 2011

2013. Vilanova Haedo, un nuevo desarrollo residencial con valor desde \$13.900 el m²

Distribución territorial del precio de oferta de Terrenos en la Región Metropolitana de Buenos Aires. (2014) Secretaría de planeamiento. Ministerio de desarrollo Urbano, GCBA.

Ciccolella, Pablo (1998). «Grandes inversiones y dinámicas metropolitanas. Buenos Aires: ¿ciudad global o ciudad dual?», Aa.Vv. Seminario: El nuevo milenio y lo urbano, Instituto de Investigaciones Gino Germani,

Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires.

Torres, H. (2001) Cambios socioterritoriales en Buenos Aires durante la década de 1990. Eure.

Clichevsky, Nora; Prévôt-Schapira, Marie-France y Graciela Schneier (1990). Loteos populares, sector inmobiliario y gestión local en Buenos Aires. Buenos Aires: CEUR.

Torres, Horacio y Liliana Furlong (2000). Diagnóstico socioterritorial de la ciudad de Buenos Aires - Fase 2. Parte I: Cambio sociohabitacional entre 1982 y 2000. Realización de una encuesta. Informe Final, 15-11-2000. Plan Urbano Ambiental. Secretaría de Planeamiento Urbano y Medio Ambiente, Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires.

Torres, Horacio y César Vapñarsky, (1999). "Apéndice IV: La Aglomeración Gran Buenos Aires en 1991", Vapñarsky, César A. La Aglomeración Gran Buenos Aires. Expansión espacial y crecimiento demográfico entre 1869 y 1991. Buenos Aires: Eudeba.

Mignaqui, Iliana (1998), "Dinámica inmobiliaria y transformaciones metropolitanas. La producción del espacio residencial en la Región Metropolitana de Buenos Aires en los '90: una aproximación a la geografía de la riqueza". Gorenstein, Silvia y Roberto Bustos Cara (comp.), Ciudades y regiones frente al avance de la globalización. Bahía Blanca: Departamentos de Economía y Geografía, Universidad Nacional del Sur.

Torres, Horacio (1975). "Evolución de los procesos de estructuración espacial urbana. El caso de Buenos Aires", Desarrollo Económico, Vol.15, N° 58

Torres, Horacio (1978). "El mapa social de Buenos Aires en 1943, 1947 y 1960. Buenos Aires y los modelos urbanos", Desarrollo Económico, Vol.18, N° 70

Torres, Horacio (1985). "Un estudio sobre la situación habitacional de la ciudad de Buenos Aires", Ideas en Arte y Tecnología, Año 1, Nº 2-3

Torres, Horacio (1993). El mapa social de Buenos Aires (1940-1990), Serie Difusión Nº 3. Buenos Aires: SICyT, Facultad de Arquitectura, Diseño y Urbanismo, Universidad de Buenos Aires

Torres, Horacio (1998). "Procesos recientes de fragmentación socioespacial en Buenos Aires: La suburbanización de las élites". El nuevo milenio y lo urbano. Seminario de investigación urbana (resúmenes). Buenos Aires: Instituto de Investigaciones Gino Germani, Facultad de Ciencias Sociales, UBA

Torres, Horacio (1999). Diagnóstico socioterritorial de la Ciudad de Buenos Aires. Buenos Aires y su contexto metropolitano. Publicaciones del Plan Urbano Ambiental Nº 1. Buenos Aires: Consejo del Plan Urbano Ambiental, Secretaría de Planeamiento Urbano, Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires.

Información del Instituto de Capacitación de la Cámara Inmobiliaria Argentina.

Arizaga, M. C. (2003) Nuevas urbanizaciones cerradas en los noventa: representaciones del suburbio en sectores medios. Instituto de investigaciones Gino Germani. Facultad de Cs. Sociales de la UBA.

Carla del Cueto y Sonia Neuburger (2009). Un country en la ciudad. Reconversión urbana y segregación socio espacial en Buenos Aires. XXVII Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología. Asociación Latinoamericana de Sociología, Buenos Aires.

Jueguen, F. (2015) Clase media: Pertener ya no es cuestión de ingresos. Diario La Nación

(2014) ¿Quiénes pueden considerarse clase media en Argentina? Diario Uno

Piñeiro Michel, G. (2015) Ser "clase media" hoy en Argentina: cuánto se debe ganar y los límites de la movilidad social ascendente. Iprofesional.

Dirección general de interpretación urbanística SSPLAN MDU. (2009) Plan Urbano Ambiental Ley 2930.

Lauria, P. Argenprop.com

Planos de zonificación según Código de Ordenamiento Urbano. Partido de Moron. Defensoriamoron.gob.ar

Mapa de zonificación. Secretaria de planeamiento urabno del Municipio de La Matanza. Lamatanza.gov.ar.

(2011) De los "amenities" a las "Branded Residences". Reporte inmobiliario.

Gallo, D. (2012). Ranking de robos: la Argentina, en el primer lugar. La Nación.

Gallo, D. (2015). Cifras oficiales: creció 16% el número de asesinatos en el país. La Nación.

Fleitas Ortiz de Rosas, D. (2015) Homicidios en Argentina en el año 2013. Informe Estadístico. Asociación para Políticas Públicas.

PNUD. (2013) Seguridad ciudadana con rostro humano: Diagnostico y propuestas para América Latina. Informe regional de desarrollo humano 2013 – 2014.

(2013) Para la ONU, Argentina es el país de América Latina con más robos por habitante. Infobae.

Guerra, M. Aguilar, M. Arizaga, M.(2005) Buenos Aires a la deriva. Transformaciones urbanas recientes. Editorial Biblos. Buenos Aires.

(2015) Seguridad privada: un gasto que se hace difícil afrontar. Clarín. Entre Mujeres.

Himitian, E. Vallejos, S. (2012) Los amenities, ese lujo que no se usa. La Nación.

Stupenengo, S. (2005) Expansión sostenida: urbanizaciones privadas, motor de desarrollo. La Nación. Countries.

Doyle, D. (2004) Otra fórmula para vivir en el verde. Diario Clarín.

Mercado Inmobiliario de la Ciudad de Buenos Aires. Precio de oferta de venta de terrenos 2015. Ministerio de Desarrollo Urbano. Secretaría de Planeamiento.

Murciego, L. (2015) Los terrenos, el bien más buscado. La Nación.

(2013) Canjean terrenos por metro cuadrado de construcción. Diario Popular.

(2013) Por el cepo al dólar, ahora canjean terrenos por metro cuadrado de construcción. Iprofesional.

Usatinsky, M. (2015) A la caza del terreno perdido. El Cronista.

(2015) Pese al parate inmobiliario, sube el valor de la tierra. Diario clarín. Ieco.

(2015) Valores incidencias terrenos en Bs As. Reposrte Inmobiliario.

Yanco, K. La búsqueda y compra de terrenos para edificar. Revista Vivienda.

Desarrolladores anticipan que pasará con los nuevos emprendimientos, precios y ventas en 2014. Iprofesional.

Zonapropindex.com

Emprendimientos.enbuenosaires.com

MartaGonzalez.com.ar/emprendimientos

El presente de los Terrenos en la Ciudad y Provincia de Buenos Aires. Informe del Mercado de Real Estate. Cámara empresaria de desarrolladores urbanos de la República Argentina.

(2013) Convención en la zona oeste. La Nación.

Barrio Parque Donado-Holmberg. Desarrollo Urbano. Ciudad integrada.buenosaires.gob.ar

El Barrio Parque Donado-Holmberg es una realidad. Desarrollo Urbano.buenosaires.gob.ar

Metra Devoto. Condominios en altura. elinmobiliario.com

Mugica, J. Alvarez Amuchastegui, F. (2015) TGLT construirá dos edificios Metra en la ciudad. Inmobimedia.com

(2014) Los condominios: El producto estrella del momento. Invertirenladrillos.com

Greenhausbelgrano.com.ar

(2012) Greenhaus, corredor Donado – Holmberg, Buenos Aires. Arq.com.

Terrazasalparque.com.ar

Castro, A. (2015) Una zona antes usurpada de Villa Urquiza cambia el perfil con nuevos vecinos. La Nación.

Barrio Parque Donado – Holmberg. ssplan.buenosaires.gov.ar

Préstamo Hipotecario Banco Ciudad Barrio Parque Donado - Holmberg, Distrito Tecnológico y Zona Sur de la C.A.B.A. zonabancos.com

Ley 324 Recuperación De La Traza De La Ex Au3. Cedom.gob.ar

Murciego, L (2014) Cambio de imagen, una zona que revive. La Nación.

Remax.com.ar

Murciego, L (2012) En proceso de recuperación. La Nación.

(2013) Pioneros del barrio. Diario Clarín Arquitectura.

Usatinsky, M. E. (2014) Un corredor que cobra velocidad. La Nación.

zonabancos.com

(2012) Greenhaus, corredor Donado – Holmberg, Buenos Aires. arqa.com

greenhausbelgrano.com.ar

El nuevo barrio Parque Donado-Holmberg tiene el primer proyecto de gran escala. Iprofesional

Sánchez, N. (2014) Con 26 obras en marcha, la ex AU3 toma forma de barrio. Diario Clarín.

Programa Ex Au3. Buenos Aires Ciudad. Buenosaires.gob.ar

Ley 324 Recuperación De La Traza De La Ex Au3. Cedom.gob.ar

Unidad Ejecutora Programa De Recuperación De La Traza De La Ex Au3. Gobierno de Buenos Aires

(2011) Inauguran primera etapa del Parque Gaona. Diario Popular.

(2008) Dosmil20. Publicación del plan de desarrollo estratégico de Morón.

(2015). Los vecinos de San Fernando ya cuentan con el nuevo Corredor Aeróbico de la calle Arias. elcomercioonline.com.ar

(2015). Nuevas máquinas para hacer ejercicio en el Corredor Aeróbico de Bella Vista. msm.gov.ar/obras

(2015) San Fernando inauguró un nuevo Paseo Aeróbico en la calle Brandsen. sanfernando.gov.ar

Di Virgilio, M. M. Vio Julio, M. (2009) La geografía del proceso de formación de la región metropolitana de Buenos Aires. Versión preliminar

Tella, G. (2012) Un crack en la ciudad: rupturas y continuidades. Plataforma Urbana.

ANEXO

Cuadro 1a. Total del país. Población total, superficie y densidad por provincia. Años 2010

Cuadro 1b. Total del país. Población total, superficie y densidad por provincia. Años 2001-2010

Mapa 1. Ciudad Autónoma de Buenos Aires y 24 partidos del Gran Buenos Aires. Variación intercensal de la población 2001-2010

Cuadro 1c. Ciudad Autónoma de Buenos Aires y 24 partidos del Gran Buenos Aires. Variación intercensal de la población 2001-2010

Cuadro 1d. Los 15 partidos del Gran Buenos Aires con mayor crecimiento

Mapa 3. 24 partidos del Gran Buenos Aires. Plan Urbano Ambiental Ley 2930.

Cuadro 3a. Evolución de homicidios en Argentina. Elaboración de Fleitas según datos Ministerio de salud.

Cuadro 3b. Tasa de robo por 100.000 hab. América latina circa 2005 – 2011. Registros administrativos oficiales recopilados por el PNUD. (2013)

Gráfico 2. Evolución del valor del suelo por m² en la Ciudad de Buenos Aires, Diciembre 2001 – Marzo 2015. Secretaría de Planeamiento, Ministerio de desarrollo Urbano, GCBA.

Mapa 6. Precio promedio del m² en dólares, en la Región Metropolitana de Buenos Aires, Septiembre 2014.

Gráfico 3. Distribución del precio del m² en dólares, en el eje Norte de la Región Metropolitana de Buenos Aires, Septiembre 2014. Fuente: Secretaría de Planeamiento, Ministerio de desarrollo Urbano, GCBA.

Gráfico 4. Distribución del precio del m² en dólares, en el eje Oeste de la Región Metropolitana de Buenos Aires, Septiembre 2014. Fuente: Secretaría de Planeamiento, Ministerio de desarrollo Urbano, GCBA.

Gráfico 5. Distribución del precio del m² en dólares, en el eje Sur de la Región Metropolitana de Buenos Aires, Septiembre 2014. Fuente: Secretaría de Planeamiento, Ministerio de desarrollo Urbano, GCBA.

Gráfico 6. Diferencia de precios promedio por m² en dólares, Gran Buenos Aires – Ciudad de Buenos Aires, Septiembre 2014. Fuente: Secretaría de Planeamiento, Ministerio de desarrollo Urbano, GCBA.

Cuadro 1a. Total del país. Población total, superficie y densidad por provincia. Años 2010

Provincia	Superficie en km ²	Año 2010		
		Población total	Densidad hab/km ²	Porcentaje del total %
Total del país	3.745.997	40.117.096	10,7	
Ciudad Autónoma de Buenos Aires	200	2.890.151	14.450,8	7,2
Buenos Aires	307.571	15.625.084	50,8	38,9
24 partidos del Gran Buenos Aires	3.680	9.916.715	2.694,8	24,7
Interior de la provincia de Buenos Aires	303.891	5.708.369	18,8	14,2
Catamarca	102.602	367.828	3,6	0,9
Chaco	99.633	1.055.259	10,6	2,6
Chubut	224.686	509.108	2,3	1,3
Córdoba	165.321	3.308.876	20,0	8,2
Corrientes	88.199	992.595	11,3	2,5
Entre Ríos	78.781	1.235.994	15,7	3,1
Formosa	72.066	530.162	7,4	1,3
Jujuy	53.219	673.307	12,7	1,7
La Pampa	143.440	318.951	2,2	0,8
La Rioja	89.680	333.642	3,7	0,8
Mendoza	148.827	1.738.929	11,7	4,3
Misiones	29.801	1.101.593	37,0	2,7
Neuquén	94.078	551.266	5,9	1,4
Río Negro	203.013	638.645	3,1	1,6
Salta	155.488	1.214.441	7,8	3,0
San Juan	89.651	681.055	7,6	1,7
San Luis	76.748	432.310	5,6	1,1
Santa Cruz	243.943	273.964	1,1	0,7
Santa Fe	133.007	3.194.537	24,0	8,0
Santiago del Estero	136.351	874.006	6,4	2,2
Tierra del Fuego, Antártida e Islas	987.168	127.205	0,1	0,3
Tucumán	22.524	1.448.188	64,3	3,6

Nota: la población total incluye a las personas viviendo en situación de calle.

Fuente: INDEC. Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas 2010. Instituto Geográfico Nacional (IGN).

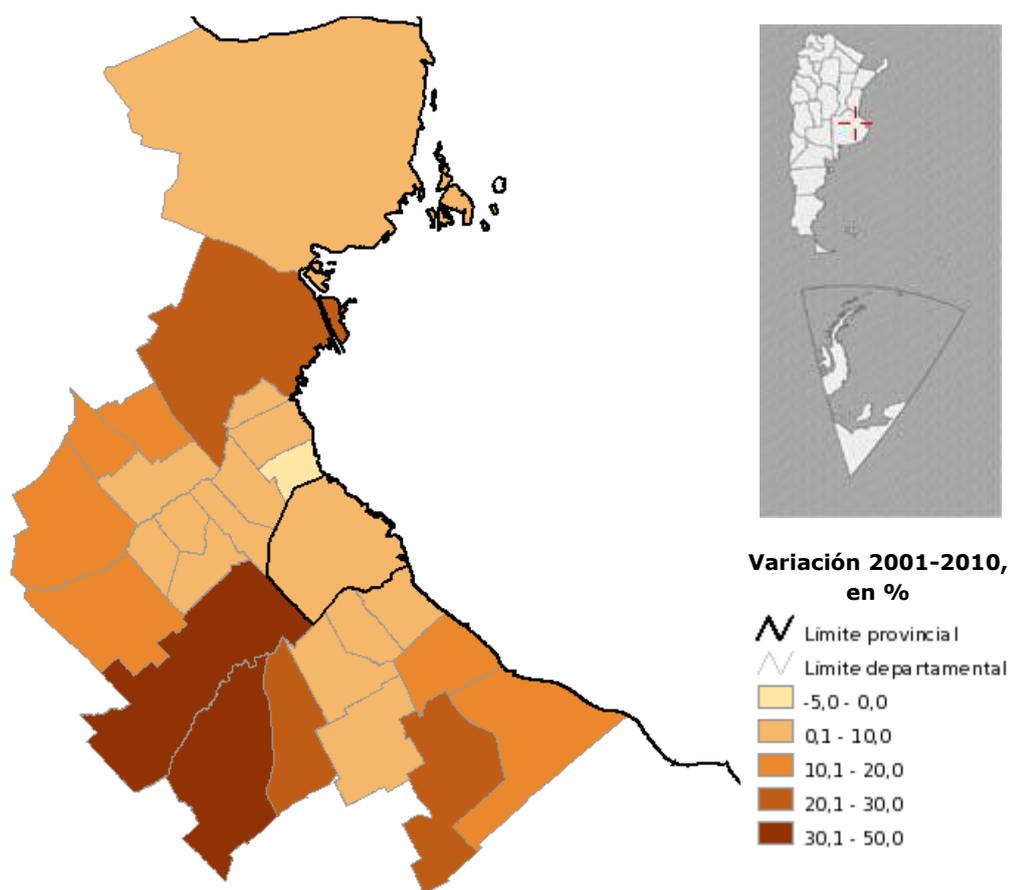
Cuadro 1b. Total del país. Población total, superficie y densidad por provincia. Años 2001-2010

Provincia	Superficie en km ²	Año		
		2001	2010	Incremento %
		Población total	Población total	
Total del país	3.745.997⁽¹⁾	36.260.130	40.117.096	10,64%
Ciudad Autónoma de Buenos Aires	200	2.776.138	2.890.151	4,11%
Buenos Aires	307.571	13.827.203	15.625.084	13,00%
24 partidos del Gran Buenos Aires	3.680	8.684.437	9.916.715	14,19%
Interior de la provincia de Buenos Aires	303.891	5.142.766	5.708.369	11,00%

Nota: la población total incluye a las personas viviendo en situación de calle.

Fuente: INDEC. Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas 2001 y 2010. Instituto Geográfico Nacional (IGN).

Mapa 1. Ciudad Autónoma de Buenos Aires y 24 partidos del Gran Buenos Aires.
Variación intercensal de la población 2001-2010



Cuadro 1c. 24 partidos del Gran Buenos Aires. Variación intercensal de la población 2001-2010

Jurisdicción	Variación intercensal de la población 2001-2010 (%)	Variación intercensal de la población 1991-2001 (%)	Población 2010	Población 2001	Población 1991
La Matanza, Buenos Aires	41,5	11,9	1.775.816	1.255.288	1.121.298
Ezeiza, Buenos Aires	37,8	57,8	163.722	118.807	75.298
Pilar, Buenos Aires	28,7	60,7	299.077	232.463	144.670
General Rodríguez, Buenos Aires	28,3	40,4	87.185	67.931	48.383
Tigre, Buenos Aires	25,0	16,8	376.381	301.223	257.922
Marcos Paz, Buenos Aires	24,8	49,1	54.181	43.400	29.104
Esteban Echeverría, Buenos Aires	23,4	23,0	300.959	243.974	198.335
Florencio Varela, Buenos Aires	22,1	36,9	426.005	348.970	254.940
Escobar, Buenos Aires	19,9	38,7	213.619	178.155	128.421
Moreno, Buenos Aires	18,9	32,2	452.505	380.503	287.715
General Las Heras, Buenos Aires	16,3	16,5	14.889	12.799	10.987
José C. Paz, Buenos Aires	15,5	23,3	265.981	230.208	186.681
Luján, Buenos Aires	13,1	16,6	106.273	93.992	80.645
Berazategui, Buenos Aires	12,6	17,5	324.244	287.913	244.929
Merlo, Buenos Aires	12,4	20,2	528.494	469.985	390.858
Quilmes, Buenos Aires	12,4	1,5	582.943	518.788	511.234
Malvinas Argentinas, Buenos Aires	10,9	21,6	322.375	290.691	239.113
San Miguel, Buenos Aires	9,1	19,0	276.190	253.086	212.692
San Fernando, Buenos Aires	8,0	4,4	163.240	151.131	144.763
Almirante Brown, Buenos Aires	7,2	14,4	552.902	515.556	450.698
Ituzaingó, Buenos Aires	6,1	11,1	167.824	158.121	142.317
Hurlingham, Buenos Aires	5,2	3,2	181.241	172.245	166.935
Lomas de Zamora, Buenos Aires	4,2	3,0	616.279	591.345	574.330
Avellaneda, Buenos Aires	4,2	-4,9	342.677	328.980	344.991
Morón, Buenos Aires	3,8	-8,1	321.109	309.380	334.301
General San Martín, Buenos Aires	2,8	-0,9	414.196	403.107	406.809
Lanús, Buenos Aires	1,4	-3,4	459.263	453.082	468.561
Tres de Febrero, Buenos Aires	1,1	-3,8	340.071	336.467	349.376
San Isidro, Buenos Aires	0,5	-2,6	292.878	291.505	299.023
Vicente López, Buenos Aires	-1,7	-5,6	269.420	274.082	289.505
La Matanza, Buenos Aires	41,5	11,9	1.775.816	1.255.288	1.121.298
Ezeiza, Buenos Aires	37,8	57,8	163.722	118.807	75.298

Nota: los datos que aquí se presentan provienen de la serie de cuadros P1 de los Resultados definitivos del Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas 2010 y de la información del Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas 2001.

Fuente: INDEC. Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas 2001 y 2010.

Los mapas presentados en este sitio web fueron elaborados con el objetivo de mostrar información estadística producida por el INDEC.

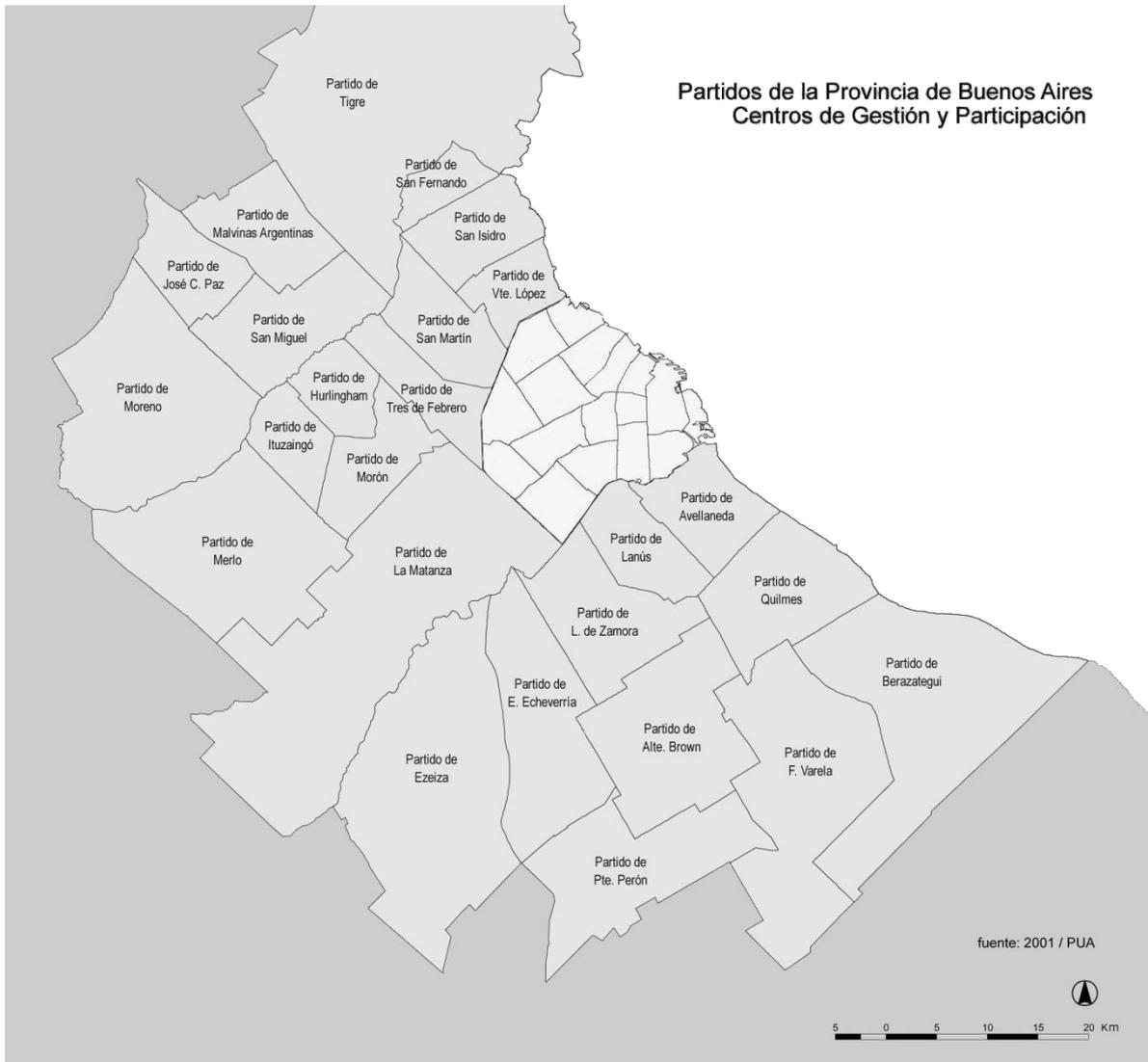
Cuadro 1d. Los 15 partidos del Gran Buenos Aires con mayor crecimiento

Jurisdicción	Variación intercensal de la población 2001-2010 (%)	Jurisdicción	Variación intercensal de la población 1991-2001 (%)
1 La Matanza, Buenos Aires	41,5	1 Pilar, Buenos Aires	60,7
2 Ezeiza, Buenos Aires	37,8	2 Ezeiza, Buenos Aires	57,8
3 Pilar, Buenos Aires	28,7	3 Marcos Paz, Buenos Aires	49,1
4 General Rodríguez, Buenos Aires	28,3	4 General Rodríguez, Buenos Aires	40,4
5 Tigre, Buenos Aires	25,0	5 Escobar, Buenos Aires	38,7
6 Marcos Paz, Buenos Aires	24,8	6 Florencio Varela, Buenos Aires	36,9
7 Esteban Echeverría, Buenos Aires	23,4	7 Moreno, Buenos Aires	32,2
8 Florencio Varela, Buenos Aires	22,1	8 José C. Paz, Buenos Aires	23,3
9 Escobar, Buenos Aires	19,9	9 Esteban Echeverría, Buenos Aires	23,0
10 Moreno, Buenos Aires	18,9	10 Malvinas Argentinas, Buenos Aires	21,6
11 General Las Heras, Buenos Aires	16,3	11 Merlo, Buenos Aires	20,2
12 José C. Paz, Buenos Aires	15,5	12 San Miguel, Buenos Aires	19,0
13 Luján, Buenos Aires	13,1	13 Berazategui, Buenos Aires	17,5
14 Berazategui, Buenos Aires	12,6	14 Tigre, Buenos Aires	16,8
15 Merlo, Buenos Aires	12,4	15 Luján, Buenos Aires	16,6

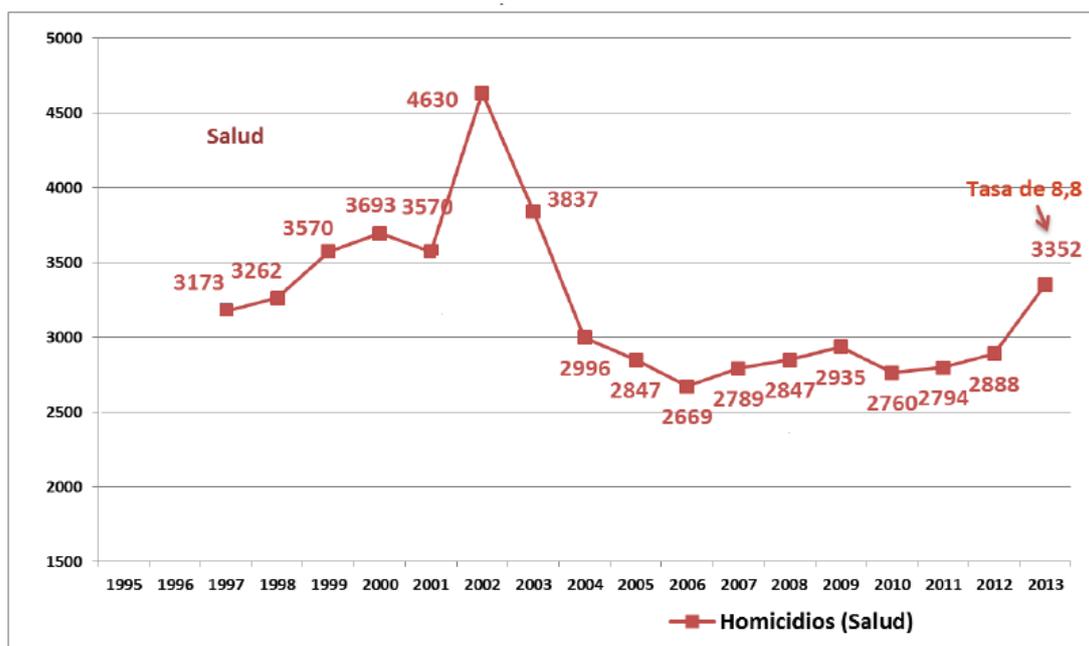
Nota: los datos que aquí se presentan provienen de la serie de cuadros P1 de los Resultados definitivos del Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas 2010 y de la información del Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas 2001.

Fuente: INDEC. Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas 2001 y 2010.

Los mapas presentados en este sitio web fueron elaborados con el objetivo de mostrar información estadística producida por el INDEC.



Mapa 2. 24 partidos del Gran Buenos Aires. Plan urbano ambiental Ley 2930.



Cuadro 3a Evolución de homicidios en Argentina. Tasa Cada 100.000 Hab. **Fuente:** Elaboración de Fleitas a partir de datos del ministerio de Salud.

TASA DE ROBO POR 100.000 HAB. AMÉRICA LATINA CIRCA 2005 – 2011

PAIS	2005	2008 / 2011
Argentina	980	973,3
México	496	688
Brasil	ND	572,7
Chile	394,1	468,1
Uruguay	251,4	456,5
Costa Rica	873,1	397,6
Honduras	33,2	276,3
Perú	163	217
Venezuela	ND	211
República Dominicana	ND	210,9
El Salvador	150,4	88,3
Bolivia	75,3	86,3
Nicaragua	79	71,5
Guatemala	63	67
Panamá	51	62
Paraguay	17	18,2

Cuadro 3b Tasa de robo por 100.000 hab. América latina circa 2005 – 2011 **Fuente:** Registros administrativos oficiales recopilados por el PNUD. (2013)

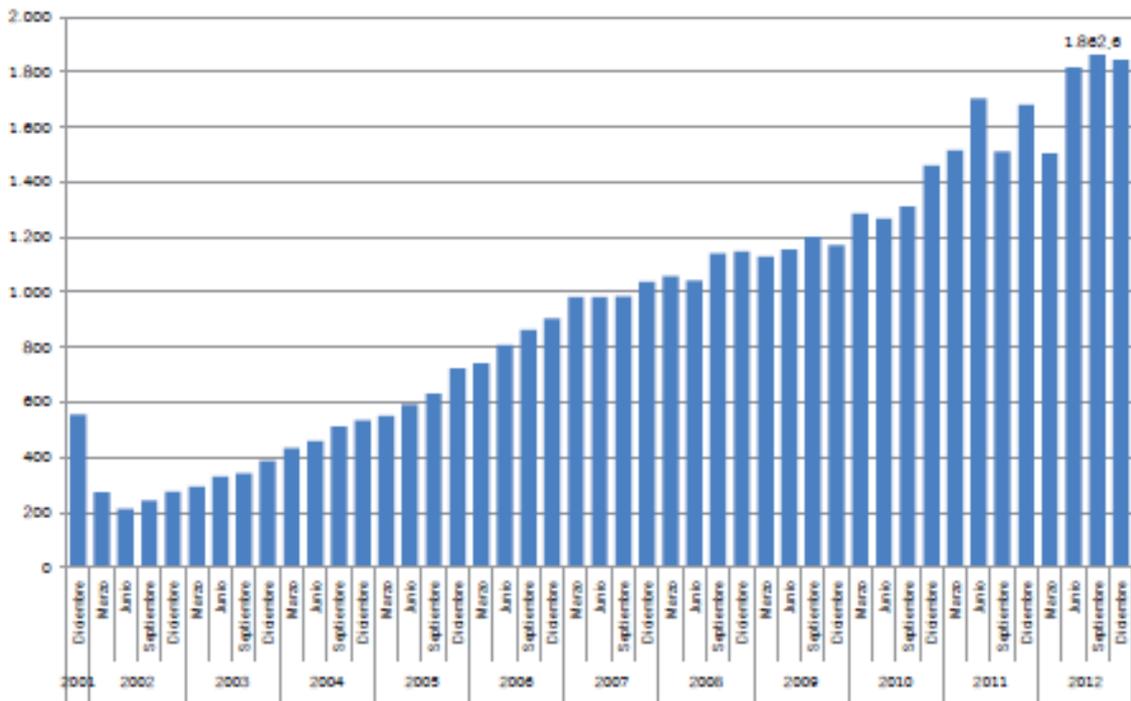
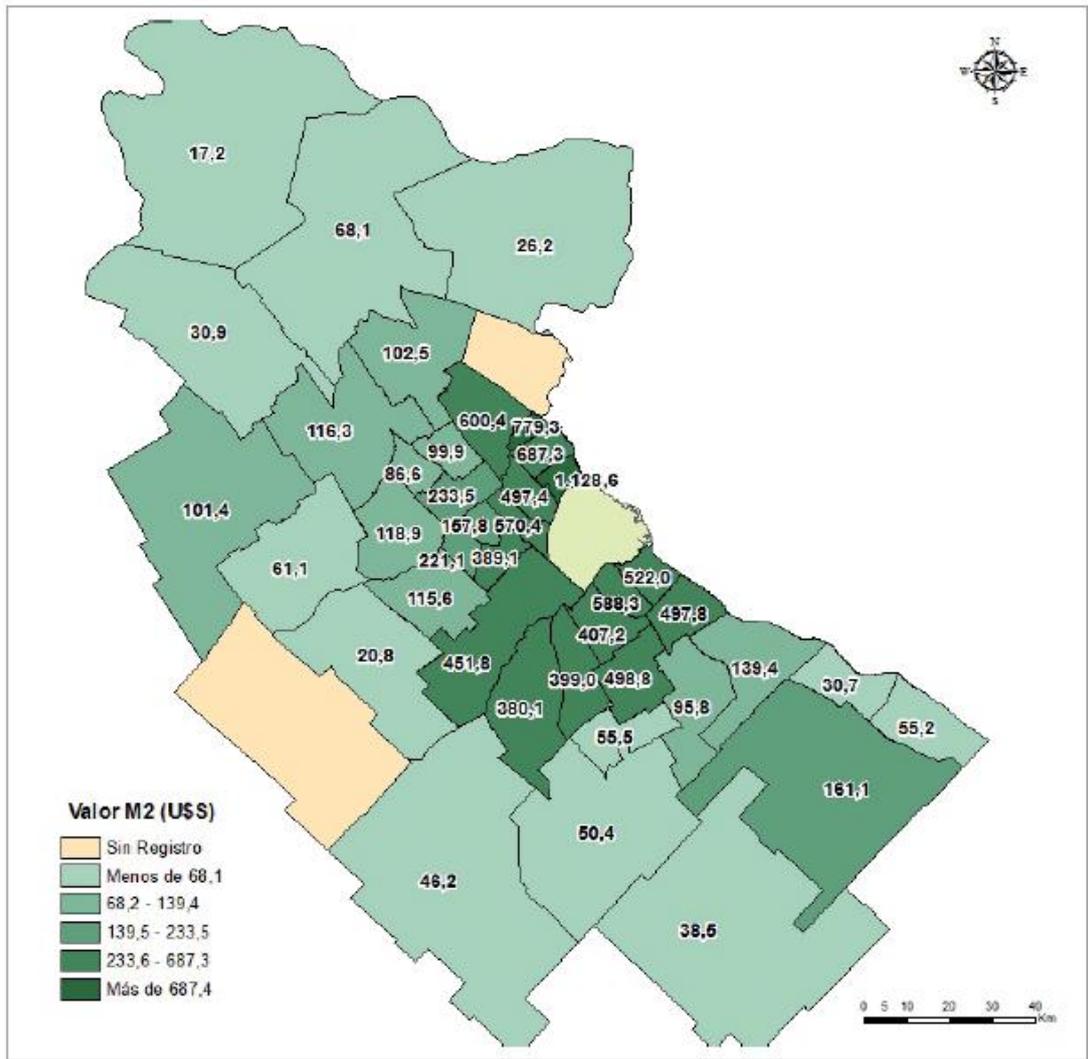


Gráfico 2. Evolución del valor del suelo por m2 en la Ciudad de Buenos Aires, Diciembre 2001 – Marzo 2015. Fuente: Secretaría de Planeamiento, Ministerio de desarrollo Urbano, GCB A.



Fuente: Secretaria de Planeamiento, Ministerio de Desarrollo Urbano, CCBA.

Mapa 6. Precio promedio del m2 en dólares, de la Región Metropolitana de Buenos Aires, Septiembre 2014.

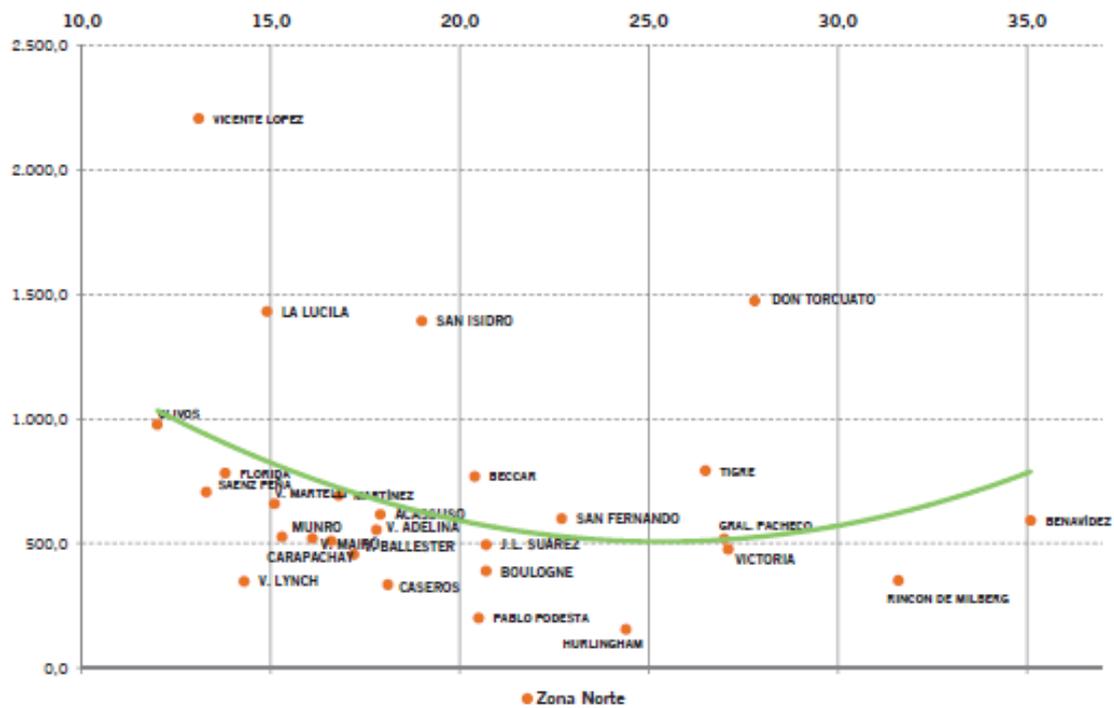


Gráfico 3. Distribución del precio del m2 en dólares, en el eje Norte de la Región Metropolitana de Buenos Aires, Septiembre 2014. Fuente: Secretaría de Planeamiento, Ministerio de desarrollo Urbano, GCBA.

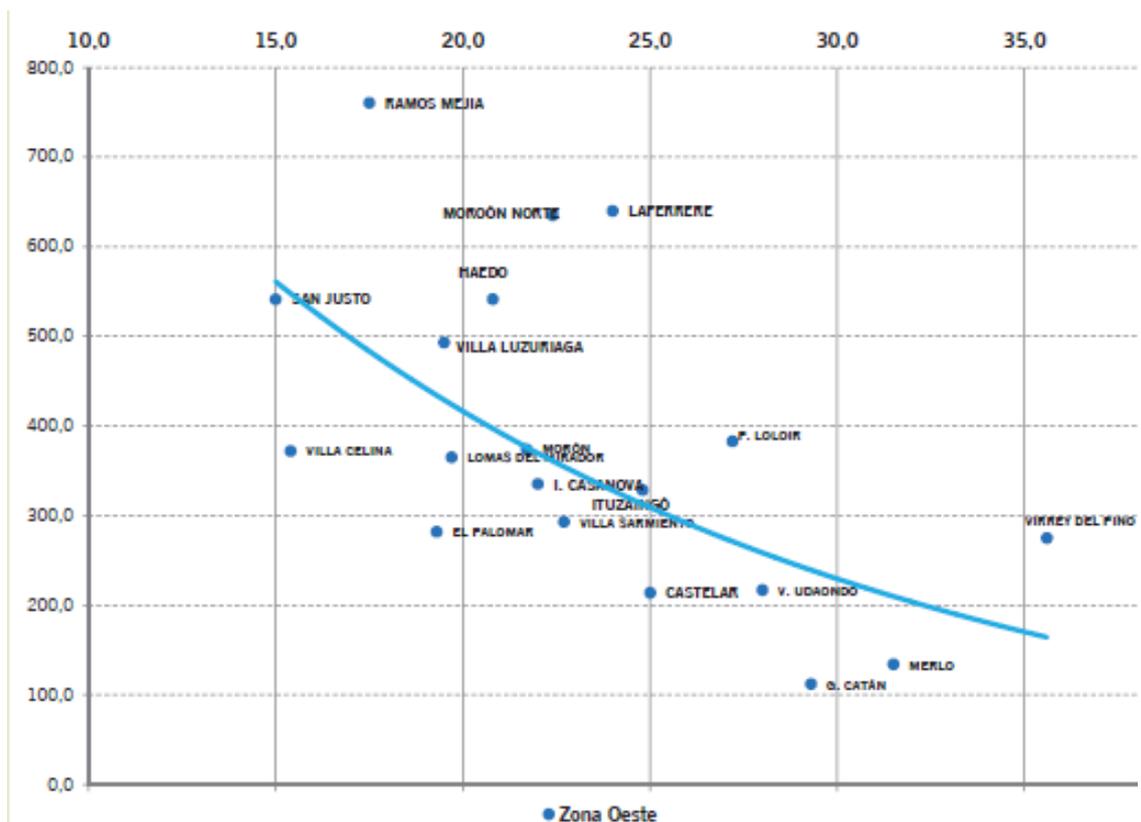


Gráfico 4. Distribución del precio del m2 en dólares, en el eje Oeste de la Región Metropolitana de Buenos Aires, Septiembre 2014. Fuente: Secretaría de Planeamiento, Ministerio de desarrollo Urbano, GCB A.

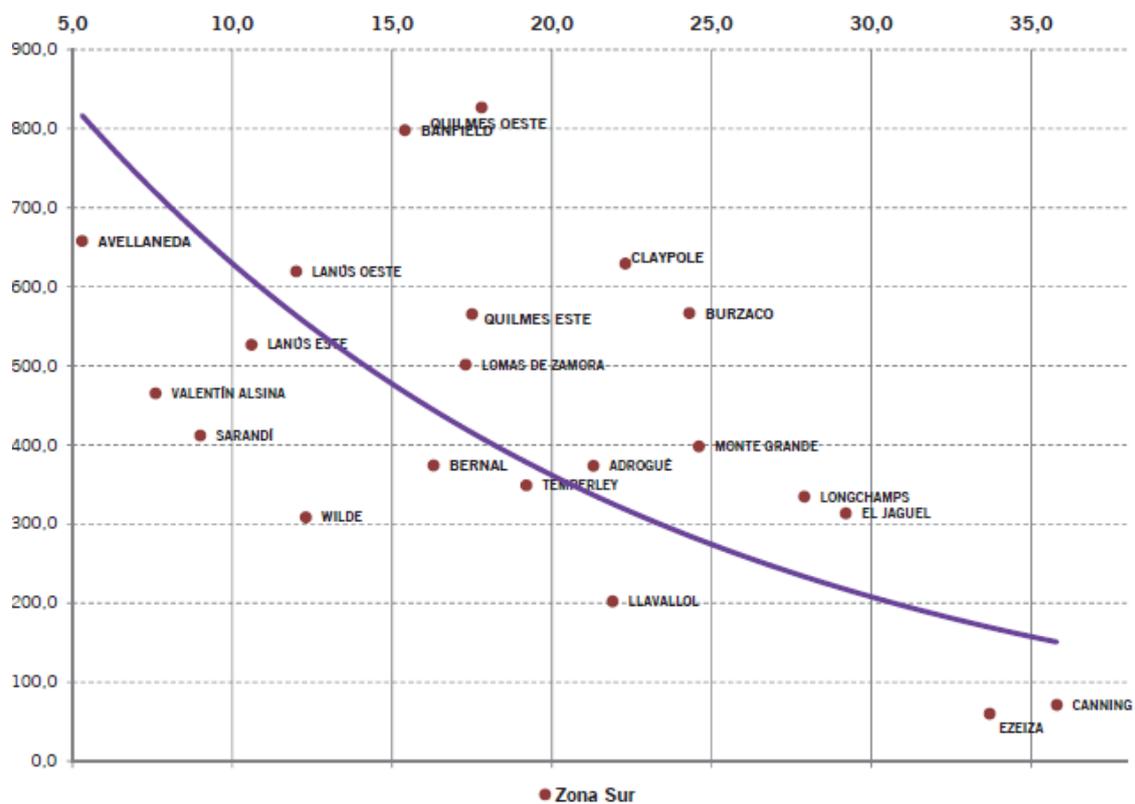


Gráfico 5. Distribución del precio del m2 en dólares, en el eje Sur de la Región Metropolitana de Buenos Aires, Septiembre 2014. Fuente: Secretaría de Planeamiento, Ministerio de desarrollo Urbano, GCB A.

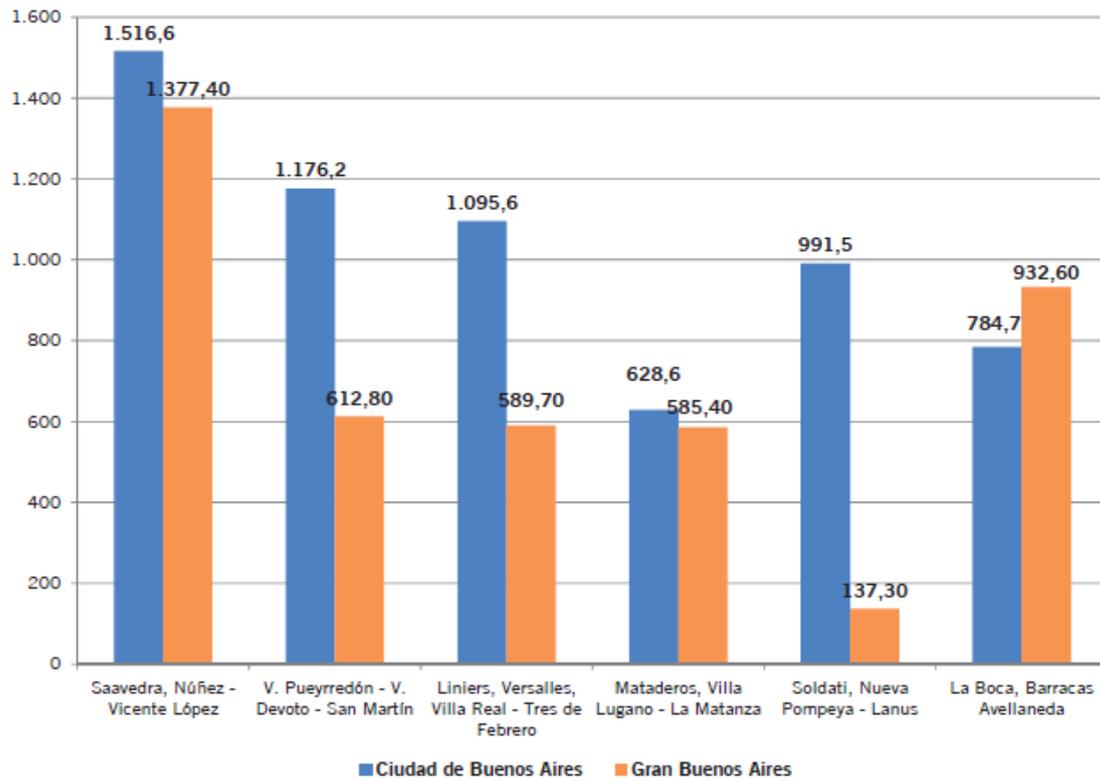


Gráfico 6. Diferencia de precios promedio por m² en dólares, Gran Buenos Aires – Ciudad de Buenos Aires, Septiembre 2014.
Fuente: Secretaría de Planeamiento, Ministerio de desarrollo Urbano, GCB A.



MAESTRÍA EN DESARROLLO DE EMPRENDIMIENTOS INMOBILIARIOS
BUENOS ABUENOS AIRES, 2015
