



EIDICO

---

EXPERIENCIA DEL 2020 Y LA TRANSFORMACIÓN  
DEL DESARROLLO SUBURBANO

---

# El ladrillo, refugio de la pandemia



**U**n nuevo modelo de vivir y trabajar impacta en los hábitos de todas las personas. En el rubro inmobiliario, la consecuencia es visible: la búsqueda es para alquilar o comprar espacios amplios con jardín y grandes terrenos. Esta ecuación fue, sin lugar a dudas, la protagonista, que trajo una gran oportunidad para el desarrollo suburbano en distintos segmentos.

----

En este informe, Eidico relata su experiencia y expone datos del 2020 para contar qué vivió en distintos segmentos: en nuevos proyectos, en proyectos en marcha y en proyectos terminados, de lotes o lotes más casas.

Lo que sucedió en distintas zonas y masterplanes, como muestra de la tendencia de lo que pasa en el mercado en gral.

¿Quién podía imaginar el 2020? ¿Quién iba a predecir que íbamos a ser testigos y parte de un cambio de paradigma como el que estamos viviendo? El mercado inmobiliario no fue ajeno a los efectos de la pandemia, y lo que comenzó siendo un año incierto y con grandes interrogantes se transformó positivamente por los grandes vientos de cambio en la forma que eligen los argentinos de vivir, vincularse y trabajar.

Desde el punto de vista comercial las noticias fueron alentadoras: los terrenos que estaban en precios mínimos por años de crisis, resurgieron por efecto de la pandemia y la

demanda por el verde, sumado a la oportunidad de costo de construcción, lo que generó que el desarrollo suburbano tuviera mucho movimiento.

Una vez más, el mercado mostró que en las crisis los argentinos se refugian en el ladrillo. Volvimos a comprobar que nuestro segmento es sinónimo de resguardo de valor para muchos. Como consecuencia de este boom inmobiliario y la alta demanda, los valores de la construcción tenderán a normalizarse a valores previos a esta crisis, con lo cual todo aquel que haya podido aprovechar la oportunidad para construir en estos meses se vio ciertamente beneficiado. El gran interrogante que surge ahora es si esta tendencia llegó a su fin.

“

Un año incierto y con grandes interrogantes se transformó positivamente por los grandes vientos de cambio.

”

# En 2021 la tendencia continúa

## Entrevista a José Iribarren, Director Comercial de Eidico

### ¿Cómo fue el proceso que se dio en 2020 de la migración hacia las zonas suburbanas?

Lo que ocurrió este año debido a la pandemia y las nuevas formas de trabajar online fue que muchas personas se dieron cuenta de que no era necesario vivir en los grandes centros urbanos. Comprobaron que podían trabajar cómodamente y de la misma manera, pero a distancia. Por eso decidieron mudarse a muchos kilómetros de sus lugares de trabajo.

### ¿Dónde puso el foco esta demanda? ¿Lotes para construir? ¿Casas llave en mano?

En agosto comenzó el interés en lotes en barrios entregados por el bajo valor en dólares de la construcción, la gente compraba para construir enseguida. Esto multiplicó las ventas en barrios, como San Sebastián y Pilar del Este (Pilar), San Matías (Escobar) y Costa Esmeralda (Partido de la Costa) (ver recuadro: cesiones por barrio). Lógicamente, como consecuencia de esta demanda, los valores comenzaron a subir, lo cual fue un gran impulso para proyectos donde los precios estaban congelados hace varios años debido a la crisis.

Desde el sector comercial de Eidico detectamos esta demanda y salimos a ofrecer proyectos financiados en 16, 18 o 24 cuotas, porque la gente busca inmediatez de entrega (ver Lanzamientos 2020).

### ¿Cuáles son las perspectivas para el 2021? ¿Cómo está pensando Eidico sus próximos proyectos?

Para este año vemos que esta tendencia continúa, con lo cual estamos evaluando diferentes propuestas de barrios privados y proyectos de casas, dúplex y town houses con un ticket aproximado de US\$100.000 a entregarse también entre 16 y 18 meses. En este caso, se trata de un gran atractivo para el público que quizás antes buscaba opciones en Capital Federal. A un ticket más bajo puede acceder a una vivienda en el verde, y la distancia a su trabajo tampoco es impedimento porque ya no tendrá que ir todos los días de la semana a la oficina. Eidico está pensando propuestas variadas, de distintos productos y para distintos públicos: loteos en zona sur y zona norte; propuestas de vivienda de lote + casa tipo town houses y propuestas de descanso en Costa Atlántica e interior del país.



**José Iribarren,**  
Director Comercial  
de Eidico



# Lanzamientos 2020



## SANTA ANA JOVEN DUPLEX Y DEPARTAMENTOS VILLA NUEVA, TIGRE

228 unidades totales por etapas. La primera fue de 38 unidades y la segunda de 28. **Ambas 100% suscriptas.**

**La 3ra etapa** -de 20 unidades- se encuentra **en suscripción.**

**Valores:** USD 100.000 [ valor promedio ]

**Valor total de suscripción:** USD 6.600.000

Tiempo de suscripción: **5 meses** las dos etapas.



## SANTA ELISA - ETAPA II BARRIO PRIVADO PILAR DEL ESTE

182 unidades totales

Segunda etapa: 110 lotes.

**Valores:** 2º Etapa desde USD 16.000

**Valor total de suscripción:** USD 2.300.000

Tiempo de suscripción: 110 lotes en menos de dos semanas.



# Lanzamientos 2020



## MARÍTIMO LOTES EN COSTA ESMERALDA PDO. DE LA COSTA

122 lotes en barrios Marítimos

Fila 1, 2, y 3 al mar en barrio Marítimo, de Costa Esmeralda

**70 lotes suscriptos**

**52 disponibles**

Valores desde **77 USD por m<sup>2</sup>**



## LAS VERBENAS LOTES - ETAPA II SIERRA DE LA VENTANA

Lanzamiento de la etapa II del Club de Campo Las Verbenas.

Etapa I 100% vendida, entrega primer trimestre 2021.

Valores desde **USD 16.000**

Valor total de suscripción: **USD 1.900.000**

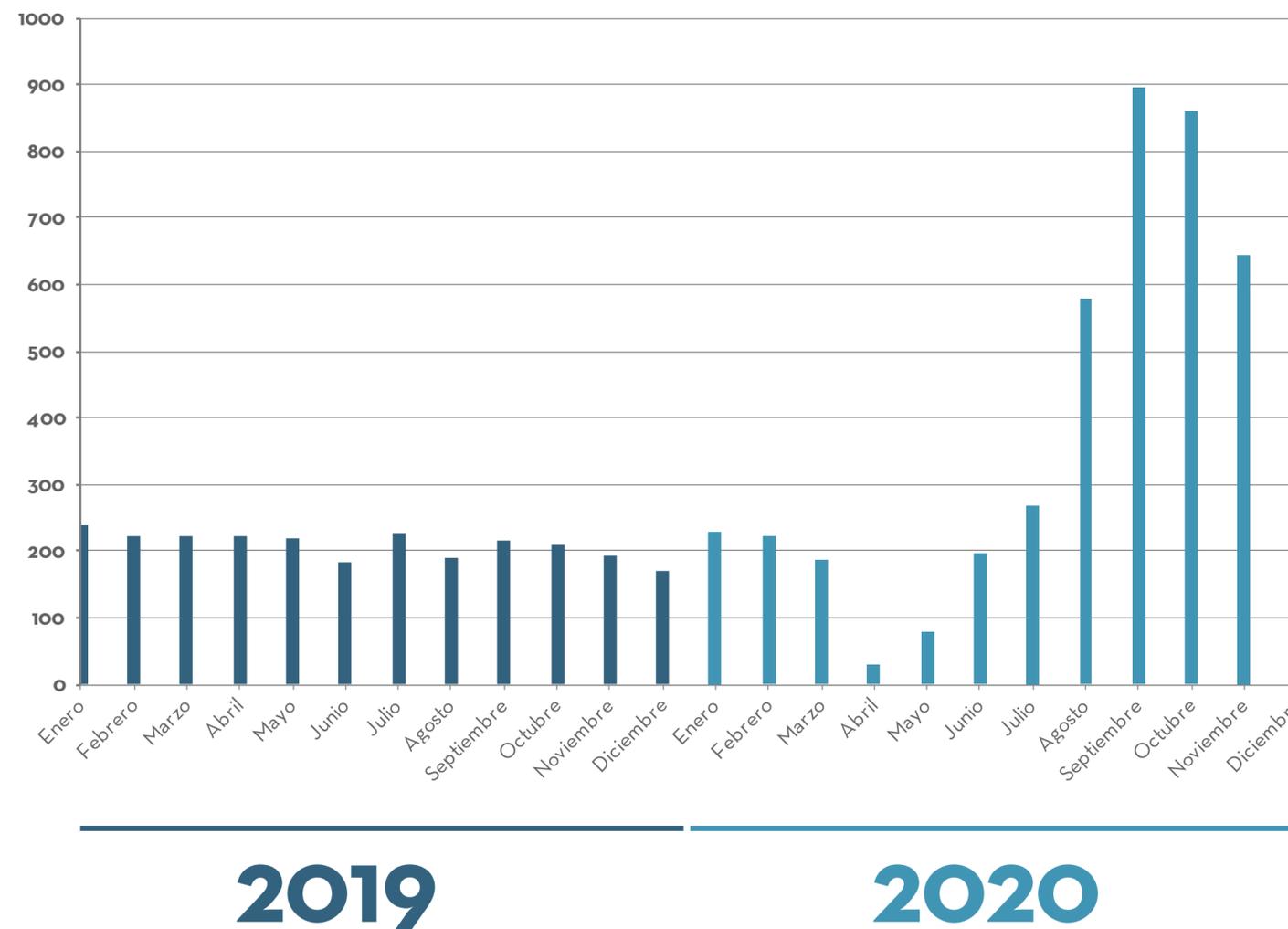
Tiempo de suscripción: **100% de los lotes (96)  
en dos meses**



## Comprar para construir: mercado secundario de proyectos en marcha o terminados

Tras meses sin actividad en el mercado secundario, a partir de junio la curva fue creciente. Casi **300 cesiones** fue la cifra de **julio** y **593 en agosto**, un 75% mayor al récord de septiembre de 2016 (343 operaciones).

**Hubo 900 cesiones en septiembre, y 870 en octubre, noviembre cerró con 645.**



# 900

cesiones realizadas  
en septiembre, récord  
histórico.

# Mercado de reventa

Del año en general, de todas las **cesiones el 88% fue solo de lotes mientras que el 12% de lotes + casas o deptos.** Sigue la tendencia en orden al 70% de la gente que dice haber comprado para construirse una casa.

**San Sebastián** fue sin duda el más beneficiado a partir de la cuarentena. Si bien es un barrio muy completo y cuenta con un montón de atributos propios, como Cancha de Golf, Sector hípico, Club House con pileta, canchas de tenis, fútbol y a futuro desarrollo comercial y educativo, paradójicamente hasta el año pasado mantenía los precios más baratos del mercado debido a la gran cantidad de oferta de todos los inversores que entraron al barrio buscando vender a futuro para beneficiarse con su revalorización. El año pasado los valores de

los lotes a la laguna estaban en un promedio de 15 mil dólares. Este año San Sebastián fue el gran elegido por los valores mencionados. **Este incremento de demanda tuvo como consecuencia la revalorización** de los lotes y hoy los terrenos que estaban entre 15 y 18 mil dólares **se están vendiendo entre 40 y 45 mil dólares.**

En cuanto a **Pilar del Este**, los barrios que más movimiento tuvieron fueron San Ramón, San Ramiro y Santa Elena. El año pasado los valores en **San Ramón promediaron los 16 mil dólares, en San Ramiro 18 mil y en Santa Elena promediaron los 21 mil dólares.** Este año, tras el incremento de demanda y la consecuente revalorización se encuentran lotes en San Ramón a 21 mil dólares, en San Ramiro a 26 mil dólares y Santa Elena a 30 mil dólares.



# Mercado de reventa



- **198** en agosto
- **306** en septiembre
- **315** en octubre
- **194** en noviembre

{ **1013**  
LOTES CEDIDOS EN EL CUATRIMESTRE



{ **45**  
CESIONES EN EL AÑO



- **133** en agosto
- **258** en septiembre
- **223** en octubre
- **173** en noviembre

{ **878**  
LOTES CEDIDOS EN EL CUATRIMESTRE



{ **14**  
CESIONES EN EL AÑO



{ **633**  
CESIONES EN EL AÑO



- **45** en agosto
- **62** en septiembre
- **38** en octubre
- **34** en noviembre

{ **179**  
LOTES CEDIDOS EN EL CUATRIMESTRE



{ **16**  
CESIONES EN EL AÑO

“

Los barrios más buscados durante la cuarentena fueron Pilar del Este y San Sebastián, llegando a revalorizarse incluso un 40%.

”



Según un informe de **Mercado Libre Inmuebles**, los **contactos de personas que buscan** saber más, visitar y **comprar terrenos en el área metropolitana** de Buenos Aires **aumentaron un 377%** desde abril, y la Zona Norte del conurbano es la más demandada, con un incremento del 463%.

# 463%

FUE EL INCREMENTO DE LA DEMANDA LA ZONA NORTE DEL CONURBANO.

# Top 5

A su vez, este mismo informe indica que el **Top 5 de los barrios cerrados de Zona Norte** con mayor intención de compra de lotes o terrenos está encabezado por **San Sebastián, El Cantón (en Escobar), Pilar del Este (Pilar), Haras Santa María y San Matías (ambos en Escobar)**.

## Más métricas

NUESTRAS MÉTRICAS DE **REDES SOCIALES** MOSTRARON UN **INCREMENTO DE CONTACTOS** COMERCIALES EN EL AÑO CON EL LANZAMIENTO DE SANTA ANA JOVEN.

- **672** Santa Ana Joven
- **47** Vivienda
- **1** Canning Village
- **13** Costa Esmeralda
- **2** Altos del Encuentro
- **10** Barrancas de Dina Huapi
- **23** Piedra de San Francisco
- **11** Arenas Chico
- **14** Pilar del Este



Con el **lanzamiento** de Santa Ana Joven, los **contactos orgánicos** llegaron a su cantidad más alta de 2020, colaborando con cientos de interesados adicionales.

# Encuesta compradores / vendedores 2020

## PRODUCTO



# 60%

de los encuestados destacaron de sus proyectos la **relación costo/calidad** de los mismos.

## CESIONARIOS

¿Cómo nos conocieron nuestros clientes?

La mayoría de los encuestados indicó que conocieron a Eidico a través de un **familiar o amigo**.



## ¿POR QUÉ NOSOTROS?

Las **razones principales** por las que los encuestados suscribieron con nosotros fue la **trayectoria de la empresa y la calidad del producto ofrecido**.

## MOTIVOS DE COMPRA

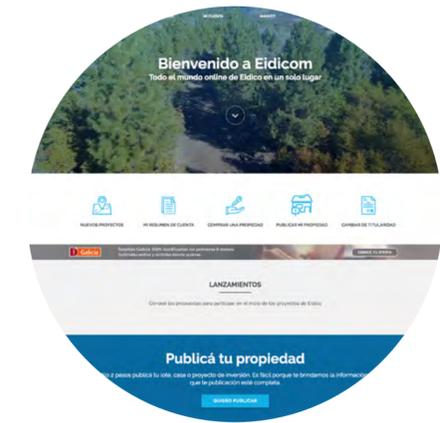
+ DEL

# 55%

indicó que ingresó al proyecto para adquirir una vivienda.



## PLATAFORMA DE GESTIÓN



# 87%

de los encuestados calificó la plataforma como buena/ muy buena.

# El impacto en ventas para las inmobiliarias

Le consultamos a la inmobiliaria Jorge Morel Consultores Inmobiliarios (JMCI) cuál fue su percepción sobre el movimiento de nuestros barrios en Zona Norte. Esta fue su experiencia:

El 2020 comenzó con un contexto que no era el ideal, pero había mucha demanda atrasada, marcada por la crisis de los últimos años, y los valores estaban con más tendencia a la baja que a fortalecerse, por lo que estimamos que podía ser un año con algo más de movimiento que los años anteriores.

La pandemia trajo, en un primer momento, **efectos negativos** directos sobre el mercado inmobiliario en general: por la imposibilidad de recorrer para mostrar inmuebles; por las escasas certezas de lo que iba a pasar los meses siguientes; con los servicios clave (como las escribanías) cerradas; y obviamente la crisis económica.

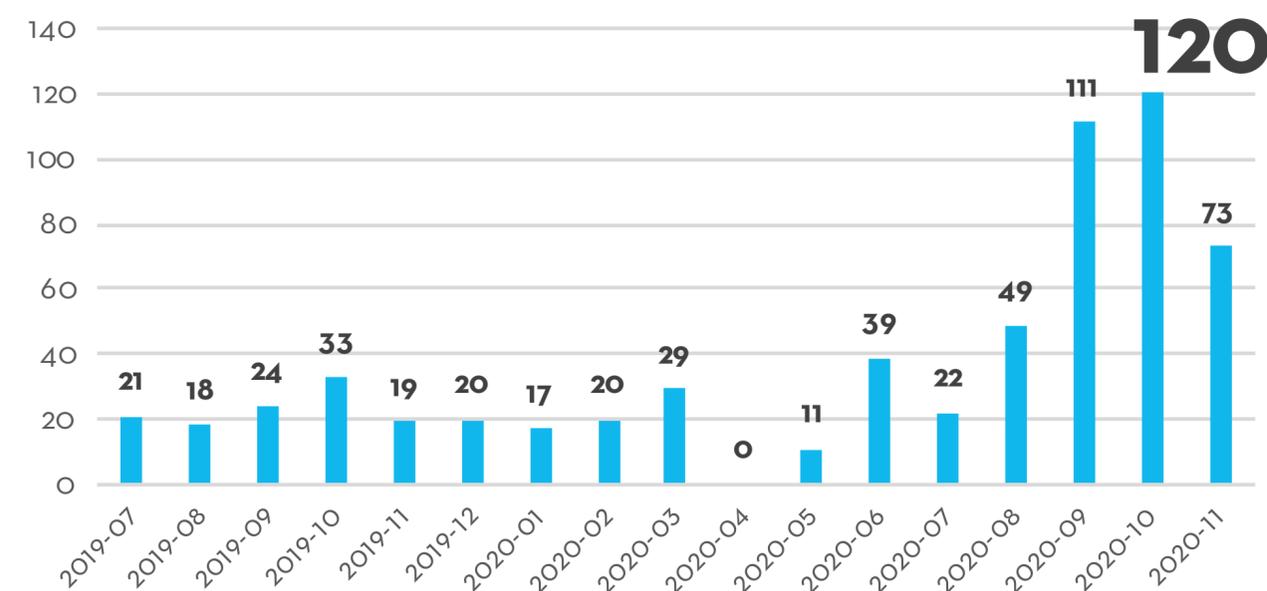
En JMCI veníamos de un 2019 con un promedio de venta de 23,3 lotes por mes, y en los primeros 7 meses del año 2020 este promedio estaba por debajo de 20. Principalmente por los únicos 11 lotes vendidos entre abril y mayo. Incluso el valor promedio de los lotes cerrados bajó un 20%.

Pero luego, **a medida que fueron pasando los meses, el efecto se fue revirtiendo.** Y creemos que hubo varias causas que motivaron esto:

- El efecto del encierro con ganas de **buscar espacios más grandes y más verdes.** La importancia de espacios más abiertos, por agotamiento de los últimos meses principalmente.
- Cierta inquietud en la **forma de ahorro de los dólares.** Con algún temor de tenerlo en el colchón y también en los bancos.
- La caída significativa en dólares en el **costo de construcción** acercó el proyecto de la casa propia a muchas familias que tenían algo ahorrado.
- Por último, la **flexibilidad laboral** (home office) que de alguna manera se fue formalizando y disipó en muchos casos el vértigo de tener que viajar todos los días grandes distancias.

De forma **casi inmediata pasamos de un promedio de venta cercano a los 20 lotes por mes a casi 90.**

VENTAS INMOBILIARIA POR MES



	Lotes Vendidos	Variación	Valor promedio	Variación
Promedio 2019	23,3		USD 17.586	
Promedio Ene-Julio 2020	19,7	-16%	USD 14.106	-20%

Los precios venían bastante atrasados en ciertos barrios y eso estimuló una demanda muy fuerte y con mucha intensidad que generó una especie de “corrida”. Empezaron vendiéndose los lotes más baratos pero luego fue impactando en toda la gama de terrenos y valores.

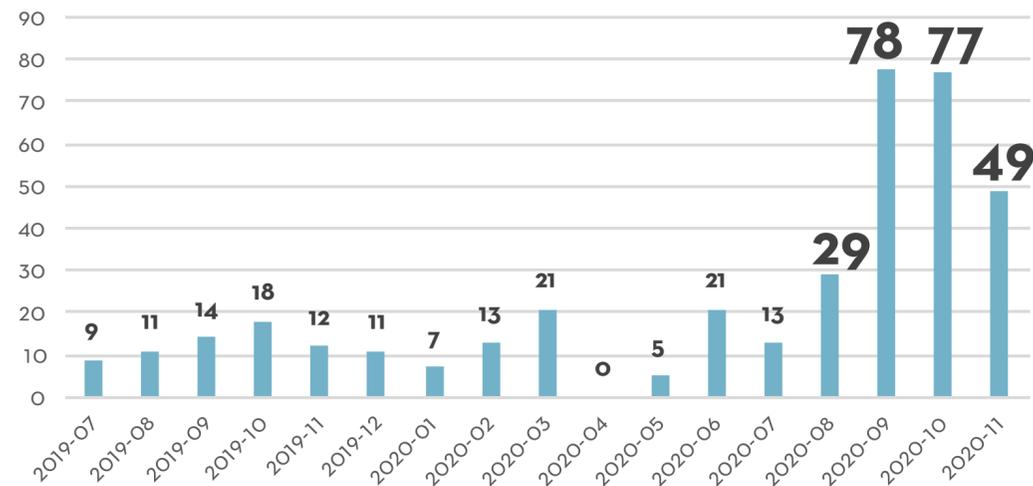


**SAN SEBASTIAN**

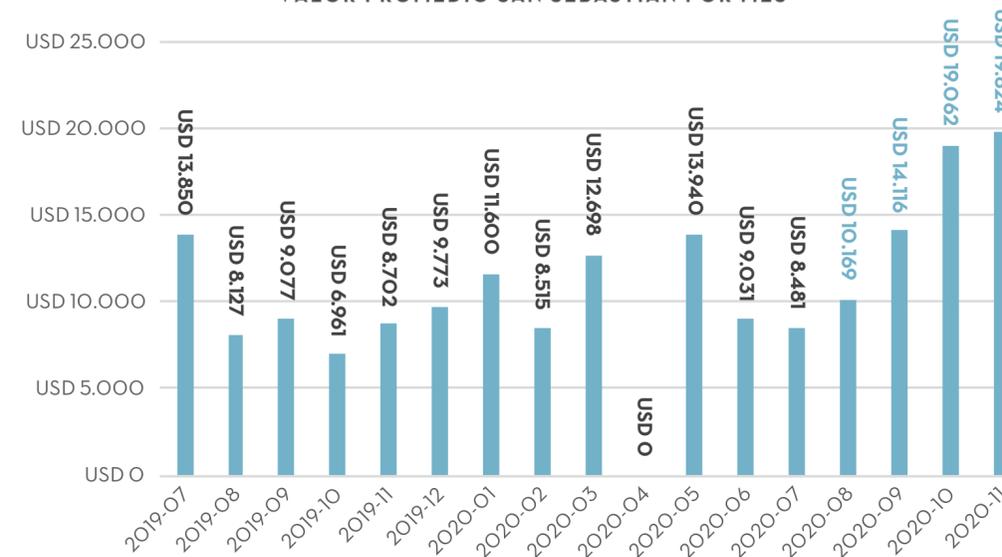
En este barrio, pasamos de San Sebastián fue el que tuvo los efectos más fuertes porque tenía precios muy bajos, que se han triplicado en los últimos tres meses. **Pasamos de vender un promedio de 11,4 lotes por mes hasta los primeros meses de cuarentena, a casi 60 de agosto en adelante.**



**VENTAS SAN SEBASTIÁN POR MES**



**VALOR PROMEDIO SAN SEBASTIAN POR MES**



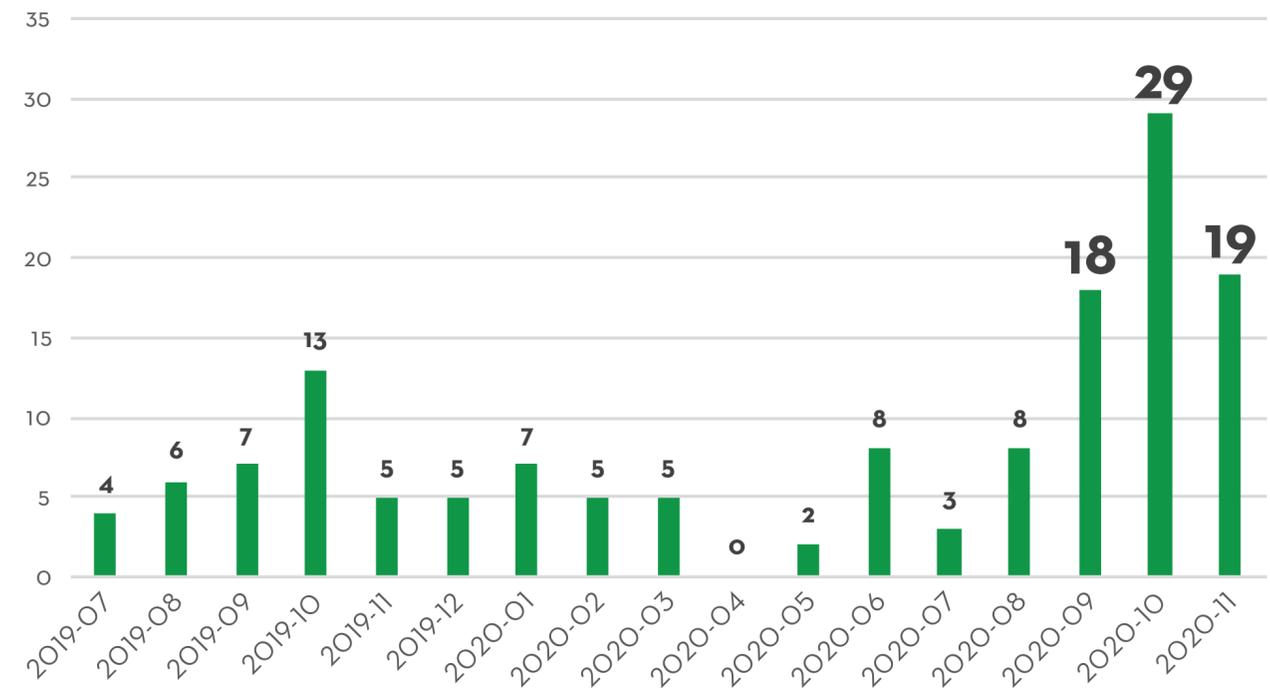
Analizando los valores promedio de cierre de operaciones, vemos también **un aumento significativo en los últimos 4 meses.**

NOTA: incluye todo tipo de lote.



Observando otros barrios, Pilar del Este también tuvo mucho movimiento por ser otros de los **productos con una muy buena relación calidad-precio.** El mayor impacto fue en el movimiento de los barrios que antes tenían muy pocas operaciones, como Santa Lucía, Santa Elisa y Santa Emilia.

VENTAS PILAR DEL ESTE POR MES



En San Matías, un barrio que tiene valores más altos que los complejos mencionados anteriormente, los valores pretendidos hoy por los propietarios de lotes internos o perimetrales duplican a los valores de cierre de 2019.

Por otra parte, también hubo un aumento en las demanda de propiedades más caras como en los **barrios de Villa Nueva**, aunque no hubo un impacto significativo en los valores, por lo menos no en la magnitud de los casos anteriores.

# Conclusión y predicciones 2021



**2020 transformó nuestra vida tal como la conocíamos.** Y detrás de esa transformación, la tecnología dio su toque en un proceso que ya había comenzado y que hoy ya es una realidad. Trabajo, educación, asistencia médica, comprar, vender, hacer ejercicio...

Todo desde casa, en un entorno verde y rodeado de naturaleza.

Los **barrios y desarrollos suburbanos se posicionan como el refugio ideal** para esta nueva realidad. Alejados, cómodos, seguros, con grandes paisajes y todos los servicios. Según los datos analizados en este informe, **el suburbano vive un renacimiento y una reinvención.** Nosotros lo evidenciamos en distintos segmentos: lotes en marcha, lotes terminados, lotes + casas, del mercado secundario. En nuevos proyectos de distinta tipología (lotes, conurbano, town houses y lotes Costa Atlántica) y en distintas zonas y Masterplanes del país.

Ahora bien, el interrogante que surge es qué pasará este 2021. **Todo parece indicar que seguirá igual, y que los desarrolladores deberemos ponernos más creativos** para ofrecer emprendimientos que se ajusten a la expectativa de un comprador que llegará en una segunda ola de **“búsqueda del verde”** y querrá aprovechar las **oportunidades que presente el mercado.**

1994

27

2021

EIDICO

