

En Córdoba, los alquileres comerciales suben hasta 20%

Junto con el auge del consumo, la demanda por el alquiler de locales comerciales no tiene freno en la ciudad de Córdoba.

Aunque algunos inmobiliarios advierten un cierto freno en las últimas semanas por el clima preelectoral, todos los operadores del sector coinciden en que la demanda y los precios locativos siguen firmes y con tendencia al alza.

Dentro de los distintos productos del mercado inmobiliario, los valores de los locales comerciales fueron los últimos en empezar a ajustarse. Lo hicieron después de que comenzaran la recuperación salarial y el impulso al consumo.

Por esta razón, en los dos últimos años, el valor de los alquileres se duplicó y, aunque a menor ritmo, sigue subiendo. "Los precios tienen un ajuste del 15 al 20 por ciento anual", explica Marcelo Merguerian, titular de la inmobiliaria que lleva su nombre, con valores en los cuales coincide el resto de los operadores consultados. Sin embargo, si se trata de renovar contratos, los aumentos pueden ser muy superiores: todo depende de cuán atrasados hayan estado los valores anteriores. "Hay muchos alquileres que tienen precios muy rezagados. Desde hace dos años, la demanda explotó y los valores subieron un ciento por ciento", explica Mariana Geimonat, de la inmobiliaria Juárez Beltrán.

Según un relevamiento del Centro de Investigaciones Inmobiliario (Cedin), los alquileres en el área peatonal aumentaron 15 por ciento en un año y 13 por ciento en avenidas principales.

Además, la tendencia sigue siendo creciente: "Los precios están firmes y suben, por la inflación y porque el valor inmobiliario de los locales continúa aumentando y los propietarios quieren seguir manteniendo la rentabilidad", agrega Fernando Testa, de JB Srur. "Los valores se recomponen por la falta de unidades disponibles en una realidad económica de mayor actividad", apunta Joaquín Malbrán, de la inmobiliaria Eduardo Malbrán y presidente del Cedin.

De todos modos, Malbrán señala que en el mercado ya comienza a hablarse de estabilidad de precios por la valorización de los alquileres, el nivel de actividad y el poder adquisitivo de los inquilinos.

Según este instituto, la renta de los locales comerciales oscila entre el ocho y nueve por ciento anual en el área peatonal, superior al de un departamento estándar. Esto también depende de las zonas.

En materia contractual, los acuerdos locativos tienen un plazo legal de tres años y no permiten indexación. Para evitar que el valor quede rezagado en el tiempo, lo que se está haciendo es firmar un precio total del contrato por los 36 meses y se lo divide en tres partes, con valores más bajos el primer año y aumentos escalonados de 15 a 20 por ciento de un año a otro. Otra modalidad es incluir una cláusula de repactación de precios cada determinado período, lo cual requiere un nuevo acuerdo entre el propietario y el inquilino.

Actividad firme. Lo que también ayuda a sostener los precios es la demanda. En general, los pedidos de locales para alquilar están sostenidos en toda la ciudad. "El boom del consumo se siente. Mientras siga habiendo consumo, los locales van a funcionar", dice Geimonat.

Claro que no todas las ubicaciones tienen la misma situación. "En la zona céntrica no hay desocupación y, a diferencia de otros años cuando se rescindían contratos, hoy se renuevan todos. Incluso se da el caso de grandes empresas que quieren alquilar e indemnizan al inquilino anterior", acota Merguerian.

En el área peatonal, hay gran demanda de las empresas de telefonía, las farmacias con polirrubro y, como nuevo elemento, se agregaron las concesionarias, que ponen un local con un solo vehículo en exhibición y venden autoplanes. Además, la zona de Nueva Córdoba creció mucho en los últimos años en todos los rubros: ropa, alimentos, accesorios, regalería; no sólo en las arterias principales sino también en las calles laterales.

En el resto de la ciudad, importantes avenidas tuvieron una explosión que convirtió a sus barrios en destacadas zonas comerciales. La zona sur está tomando un impulso importante y la norte (cuyo crecimiento empezó antes) está más estable. "La avenida Valparaíso creció comercialmente, pero la arteria principal sigue siendo Riccheri, tiene un crecimiento muy fuerte, con precios muy sostenidos y, a pesar de que se están haciendo complejos de locales, hay demanda pero no hay para ofrecer", dice Testa. También se destaca la avenida "Higgins, donde se ubican importantes cadenas minoristas.

En el norte, la Rafael Núñez continúa con alto movimiento y casi sin locales desocupados. En la recta Martinoli, donde hubo un fuerte auge el año pasado y con gran construcción de locales, ahora la situación se calmó y los precios se están acomodando. "No se puede dejar de ver la variedad de locales y centros comerciales construidos sobre las avenidas Gauss y recta Martinoli y amerita analizar si la demanda acompañará al mercado y sus precios", dice Malbrán. También en el Norte, la calle Menéndez Pidal de barrio Urca está mostrando un fuerte crecimiento comercial.

Pero el ímpetu comercial no se frena en estas arterias tradicionales: están tomando gran impulso los barrios General Paz y Alta Córdoba, además de la avenida Fuerza Aérea (ruta 20), pero también está surgiendo en todos los barrios una importante actividad comercial en las avenidas principales.

Desde la oferta, en barrios como Nueva Córdoba, Alta Córdoba, General Paz o los alrededores al centro, la construcción de locales está ligada a los edificios, que mantienen la planta baja para la actividad comercial.

Pero en sectores donde no es relevante la construcción en altura, las casas ubicadas en las arterias principales se

remodelan y dejan lugar a uno, dos o más locales o complejos comerciales.

Para el Cedin, sin los picos de 2003 y 2004, las perspectivas del mercado son buenas, atendiendo a precios que acompañen la realidad económica.

Fuente: Diario La Voz del Interior.