

# **DESARROLLAR, CONSTRUIR E INVERTIR CON DATOS**

Informe de la encuesta anónima a actores del sector inmobiliario tucumano (marzo-mayo de 2024) para un estudio independiente de viviendas nuevas y loteos en la capital de Tucumán y en Yerba Buena



## **FICHA TÉCNICA**

“Estudio del sector inmobiliario tucumano. Viviendas nuevas (departamentos y casas a estrenar) y loteos en San Miguel de Tucumán y Yerba Buena” (2024)

Datos extraídos de 127 encuestas anónimas cuanti-cualitativas  
Período y lugar del sondeo: 5 de marzo al 7 de mayo de 2024,  
Tucumán, Argentina

Diseño del estudio y procesamiento de los resultados: Sebastián Piliponsky e Irene Benito

## **IDEA Y DIRECCIÓN**

Sebastián Piliponsky

## **INVESTIGACIÓN Y ANÁLISIS**

Irene Benito

## **DISEÑO**

Florencia Marchese  
Rocío Medrano

## **COMUNICACIÓN**

Luciana Porto

## **AGRADECIMIENTOS**

Fernando Guzmán, María Celeste Yanicelli, Esteban Ruiz Chanta, Ana Dantur y Sonia Fara



# ÍNDICE

I) Metodología	3
II) Conclusiones	6
III) Resultados de las encuestas	9
a) Un pantallazo a los actores sondeados	
b) Impresiones acerca del sector inmobiliario de Tucumán	
c) Planes para 2024 y oportunidades futuras	
d) Demanda, precios y zonas	
e) Proyecciones, barreras y anhelos	

## **METODOLOGÍA**

### **1) ¿Cuántos formularios de encuestas se utilizaron para recopilar los datos?**

Cuatro. Uno para desarrolladores inmobiliarios; otro para inversores inmobiliarios; otro para agentes o corredores inmobiliarios, y otro para profesionales y proveedores de bienes y de servicios del sector inmobiliario.

### **2) ¿Quiénes participaron del sondeo?**

**a)** Desarrolladores inmobiliarios de Tucumán: empresarios que se definieron como desarrolladores; gerentes de una desarrolladora inmobiliaria, y gestores, ejecutivos u otro tipo de trabajadores de una desarrolladora inmobiliaria.

**b)** Inversores inmobiliarios de Tucumán: empresarios que invierten sus excedentes en inmuebles; gestores de fondos que invierten en inmuebles, entre otros bienes; ahorristas que invirtieron en inmuebles como resguardo de valor; propietarios que viven de rentas u otra opción.

**c)** Agentes o corredores inmobiliarios de Tucumán: dueños o socios de una inmobiliaria; gestores de negocios inmobiliarios en forma libre, a veces con inmobiliarias, pero sin exclusividad; corredores que trabajan con una o más inmobiliarias con exclusividad; corredores en relación de dependencia u otra opción.

**d)** Profesionales y proveedores de bienes y de servicios del sector inmobiliario de Tucumán: arquitectos; ingenieros; escribanos; comerciantes de materiales de la construcción; directores o gestores de empresas constructoras; diseñadores de interiores; vendedores de equipamiento interior; abogados especializados en fideicomisos al costo; agrimensores; prestadores de servicios de la construcción u otra opción.

### **3) ¿Cómo se convocó a participar en la encuesta?**

Se usaron todos los medios posibles (invitaciones individuales, recomendaciones, bases de datos privadas, etcétera) para estimular la participación de actores activos en el sector inmobiliario tucumano. En particular, esta investigación fue promovida por los colegios de Corredores Inmobiliarios de Tucumán, de Ingenieros Civiles de Tucumán y de Arquitectos de Tucumán, instituciones que recomendaron el trabajo entre sus matriculados.

### **4) ¿Por qué se decidió que la encuesta fuera anónima?**

Se garantizó la confidencialidad y reserva de las fuentes para favorecer la respuesta libre y no condicionada, y para estimular la apertura de los actores del sector inmobiliario tucumano.

### **5) ¿Por qué si la encuesta era anónima se solicitaron los correos electrónicos a quienes participaban de ella?**

El correo electrónico fue pedido para posibilitar el envío de este informe a quienes contribuyeron a su generación. Si bien las casillas pueden contener

datos personales de sus titulares, eso no necesariamente es así. Muchos correos presentan nombres institucionales o ficticios.

### **6) ¿Cómo se presentaron los autores de la encuesta?**

Los autores se presentaron de esta manera: “¡Hola! Somos un equipo de investigadores independientes decididos a conocer la situación del sector inmobiliario en Tucumán con el fin de propiciar cambios que beneficien a usuarios, desarrolladores, agentes inmobiliarios, profesionales y proveedores de la construcción, e inversores”.

### **7) ¿Cuál fue el foco y el área geográfica abarcada por el sondeo?**

El foco del estudio son las viviendas nuevas (departamentos y casas a estrenar), y los loteos en San Miguel de Tucumán y Yerba Buena.

### **8) ¿Qué se les pidió a los encuestados?**

Dada la importancia de ofrecer información confiable, se les pidió que respondieran con la mayor franqueza posible.

### **9) ¿Qué herramientas se utilizaron para hacer los sondeos?**

Se usaron formularios de Google Drive.

### **10) ¿Por qué se decidió hacer este estudio?**

Para descifrar un sector donde intervienen múltiples actores y generar información calificada que sea útil a los fines de tomar decisiones estratégicas.

### **11) ¿Cómo sigue la investigación?**

El plan es complementar la primera fase de las encuestas a los actores del sector con la búsqueda de datos pertinentes para dimensionar su tamaño, dinamismo y posibilidades en registros públicos de Tucumán. Se buscará dar la máxima difusión a este trabajo.

### **12) ¿Quiénes son los autores de este estudio?**

Sebastián Piliponsky (1977, San Miguel de Tucumán) es socio gerente de Link y de Sigma. Ex director de Isaura Desarrolladora (Barcelona, España). Máster en Project Management en la Universidad Ramón Llull (Barcelona, España). Programa en Dirección de Desarrolladoras Inmobiliarias del IESE (Barcelona, España). Participó en más de ocho másters y estudios de posgrados durante su estancia en España de 2001 a 2011. Coautor de “El arte de financiar proyectos inmobiliarios” (2010) y autor de “Cuentos Cortos de Real Estate” (2021). Compilador junto a Virgilio Raiden de “Tucumán en Construcción. Modelos y experiencias de desarrollos inmobiliarios” (2014). Ingeniero civil graduado en la Universidad Nacional de Tucumán.

Irene Benito (1980, San Miguel de Tucumán) es investigadora independiente, periodista y abogada graduada en la Universidad Nacional de Tucumán. Tiene un

máster en Periodismo otorgado por el diario El País y la Universidad Autónoma de Madrid. Trabajó en las redacciones de El País y Cinco Días (España), y en La Gaceta, y colaboró en múltiples publicaciones. En el presente, lidera e integra equipos periodísticos en La Gaceta, en el Foro de Periodismo Argentino, y en la Asociación Civil por la Igualdad y la Justicia. Ha recibido distinciones y becas internacionales. Es coautora de dos obras de investigación periodística y editora de numerosos libros de no ficción.

### **Comentarios, contactos y consultas**

[sp@linkinversiones.com.ar](mailto:sp@linkinversiones.com.ar)

[irene.benito@gmail.com](mailto:irene.benito@gmail.com)

## **CONCLUSIONES**

### **1) Hay clima de final de época.**

Cuando se decidió llevar adelante esta investigación con pocos precedentes en Tucumán no se sabía que la iniciativa iba a coincidir con una de las crisis económicas más severas desde el gran estallido de 2001-2002. El destino quiso que el estudio capturara este momento tan particular de “destrucción creativa”. El modelo de obra privada vigente hasta diciembre de 2023, que se caracterizaba por generar una oferta para inversores, no para usuarios finales de los inmuebles, parece estar agotado. Las encuestas registran ese “final de época” desde diversas perspectivas, pero quizá la visión más cruda corresponda al conjunto de los desarrolladores inmobiliarios. Cuando se les preguntó por sus sueños de cambio de la realidad, uno de ellos respondió: “¡vivir en Singapur!”.

### **2) Existen pocas desarrolladoras y su musculatura es acotada.**

La “destrucción creativa” mencionada en la conclusión anterior no empezó en enero de 2024, sino que lleva al menos una década de gestación. En comparación con los otros actores encuestados (inversores, corredores inmobiliarios, y profesionales y proveedores de bienes y de servicios), el de los desarrolladores inmobiliarios tucumanos es muy reducido. Un número significativo de empresarios que se dedicaba a esta actividad ya dejó de proyectar o evalúa hacerlo fuera de Tucumán. Las desarrolladoras activas en la provincia están “surfeando la ola” con una capacidad operativa mínima.

### **3) La producción peca de monotemática: departamentos de un dormitorio.**

Casi no hay diferencias entre los distintos actores privados que intervienen en el sector inmobiliario tucumano en cuanto a que las unidades de dos ambientes en propiedad horizontal son el producto más rentable. Esta oferta acotada, que por un lado se ajusta a la tendencia global de la vida solitaria o sin hijos, y a los requerimientos de seguridad, plantea una situación particularmente desafiante para las familias. El espacio amplio será un bien cada vez máspreciado en Tucumán.

### **4) Hay consenso sobre el crédito hipotecario y la ubicación.**

También es unánime el clamor por el financiamiento a mediano y largo plazo para la adquisición de inmuebles, línea de crédito que resurgió en la Argentina hacia mediados de abril -en la etapa final de la encuesta- y que mantiene la expectativa de que advenga un tiempo de incremento de la capacidad adquisitiva que estimule la resolución sana del déficit habitacional existente en el país. En Tucumán, además, la ubicación luce como el factor determinante para el éxito de un proyecto inmobiliario, según algunos actores incluso por delante del precio bajo. La vigencia de este principio clásico para el sector augura que al menos en el corto y en el mediano plazo los desarrollos mantendrán los emplazamientos tradicionales, aunque se avizoran oportunidades en otros lugares de la provincia.

## **5) Yerba Buena domina el imaginario.**

Esta ciudad pegada a la capital provincial hacia el Oeste emerge como la gran ganadora tanto para adquisiciones de inmuebles como para alquileres. La fortaleza de ese Municipio en el contexto provincial es impactante si se considera, por ejemplo, que los desarrolladores inmobiliarios la consideran la plaza más demandada por partida doble para quienes quieren comprar una vivienda y habitarla: dicen que Yerba Buena en general es muy requerida y, en segundo lugar, sitúan a la avenida Perón de la misma localidad. Sin embargo, los datos sobre operaciones inmobiliarias de unidades nuevas efectivamente concretadas en los primeros meses de 2024 respaldan la percepción de que, al menos en la crisis, se vende con mayor fluidez dentro de las cuatro avenidas de San Miguel de Tucumán.

## **6) Los precios están en problemas**

Aún en la valorada Yerba Buena se advierten precios bajos representativos del momento económico recesivo en el que transcurrió el sondeo. Mientras que, por ejemplo, casi un tercio de los desarrolladores considera que el mercado está dispuesto a pagar USD 1.300 (blue) por el metro cuadrado de calidad media en Yerba Buena, dos quintos de los inversores consultados hablan de USD 1.000 y un cuarto de los corredores inmobiliarios incluso dicen que podría ser menos. Son precios que no cubren los costos de construcción después de que estos subieran más que la cotización de la divisa estadounidense. Los precios están muy deprimidos en Tucumán y atrasados respecto de las noticias que trascienden de otras partes del país. En este sentido, el estudio corrobora la hipótesis de que es un momento inmejorable para comprar.

## **7) Se percibe cierta fatiga con Tucumán.**

Aunque hay estados de ánimo distintos, el estudio revela una predisposición llamativa para hacer negocios inmobiliarios fuera de la provincia. Son muchas las causas que pueden explicar esta tendencia y los encuestados las detallaron en diferentes partes del sondeo, pero todo se resumiría en la falta de políticas de Estado duraderas, que permitan planificar el crecimiento urbano con la complejidad y la sofisticación que este requiere. Este déficit asume proporciones inquietantes cuando se proyecta sobre las condiciones de infraestructura o el cuidado del ambiente.

## **8) Las dependencias estatales ligadas al sector necesitan mejorar con urgencia.**

Sólo la mitad de las dependencias del Estado involucradas en el sector inmobiliario y de los organismos prestadores de servicios públicos pasa el examen de los desarrolladores inmobiliarios encuestados. Y ninguna llega a la calificación de seis. Con 1.8 puntos sobre 10, la Sociedad Aguas del Tucumán (SAT) es la entidad que consiguió la puntuación más baja. En el otro extremo se posiciona el Registro Inmobiliario de la Provincia de Tucumán con una nota de 5.2 puntos sobre 10. El panorama es alarmante: hay en este ámbito burocrático grandes deudas y posibilidades inmediatas de mejora.



### **9) La oportunidad está en la colaboración.**

Uno de los encuestados sugirió que, si existía acuerdo, hasta se podía refundar la capital de la provincia y transformar por completo el Gran San Miguel de Tucumán. Nadie duda de que la tarea por delante es inmensa y de que ningún actor por sí solo puede ejecutarla. Pareciera que, al final, que haya un gran crecimiento para el sector inmobiliario, como ocurrió después de otras crisis argentinas, dependerá en gran medida de la habilidad para sostener una organización colectiva que pueda aprovecharlo. Se necesitan líderes para encarar esa fase que, además de hacer negocios, y crear trabajo y riqueza, puedan pensar en un futuro más largo que el que, salvo períodos muy breves, gobernó la visión de la actividad en Tucumán.

### **10) El año 2024 arrancó mal, pero prevalece la esperanza de que termine bien.**

Los desarrolladores tienen la moral por el suelo, pero no son los únicos actores del sector. Los corredores, y los profesionales y proveedores miran el presente con más optimismo. Ese sentimiento quedó reflejado en el hecho de que casi un tercio de aquellos definió al desarrollo inmobiliario como un ámbito que, pese a todo, “está dispuesto a dar la pelea”.

## RESULTADOS DE LAS ENCUESTAS

### a) Un pantallazo a los actores sondeados

#### ¿Cuál es el tamaño promedio de una desarrolladora inmobiliaria tucumana en términos de personal empleado?

Una desarrolladora inmobiliaria en Tucumán genera en promedio alrededor de 80 puestos de trabajo entre permanentes y temporarios, según las respuestas de los encuestados.

#### ¿Cuál es la experiencia promedio de las desarrolladoras inmobiliarias encuestadas?

27 años.

- Las desarrolladoras inmobiliarias encuestadas acumulan en conjunto más de 600.000 metros cuadrados construidos. Esto equivale a 15.000 departamentos de 40 metros cuadrados.
- En promedio, una desarrolladora encuestada construyó 43.000 metros cuadrados en Tucumán.

#### ¿Quiénes son los inversores inmobiliarios?

En primer lugar, son ahorristas que invierten o invirtieron en inmuebles como resguardo de valor (41,9%). En segundo término, son empresarios que invierten sus excedentes en inmuebles (38,7%).

- El 32,3% de los encuestados dijo que había invertido en entre 10 y 15 inmuebles en la provincia. Otros grupos representativos: los que manifestaron que tenían experiencia en cuatro y seis inversiones (12,9% cada subconjunto).
- El 22,6% de los encuestados expresó que hacía o había hecho inversiones inmobiliarias “en Tucumán, en otros lugares del país y en el extranjero”.
- El 58,1% de los inversores encuestados afirmó que era más proclive a comprar un inmueble y a quedarse a recibir una renta que a buscar una diferencia (ganancia) a partir de entrar y de salir más o menos rápido de un negocio (41,9%).

#### ¿Quiénes son los corredores inmobiliarios?

El 93,1% dijo que era dueño o socio de una inmobiliaria. El 89,7% contestó que tenía una matrícula oficial vigente para desarrollar la actividad de corretaje inmobiliario.

- El 37,9% de los agentes inmobiliarios encuestados expresó que tenía entre seis y 10 años de experiencia. El 24,1% dijo que llevaba entre 10 y 15 años en esta actividad.
- En general, los agentes inmobiliarios hacen negocios en el Gran San Miguel de Tucumán y sus alrededores (27,4%), o en la provincia entera (24,1%). Sólo un corredor encuestado (3,4%) respondió que operaba también en otras provincias y en el extranjero.

### **¿Quiénes son los profesionales y proveedores del sector inmobiliario?**

El 50,9% de los encuestados son arquitectos y el 30,2%, ingenieros. En el 18,9% restante hay abogados, dueños de empresas constructoras, diseñadores de interiores, y otra clase de profesiones y de proveedores.

- El 30% de los encuestados dijo que, además de prestar servicios en Tucumán, trabajaba en otras provincias. El 7,5% manifestó que también se desempeñaba en el extranjero.

### **¿Qué frase define mejor al desarrollo inmobiliario de Tucumán, según los profesionales y proveedores encuestados que trabajan en él?**

“Es un sector que, pese a todo, está dispuesto a dar la pelea” (28,1% de los votos).

“Es un sector que tiende a la improvisación y a ‘los parches’, y que lidia con dificultades que podrían evitarse”. (20,8%)

“Es un sector ahogado por la falta de planificación que existe en la provincia”. (18,9%)

“Es un sector competitivo, que busca la profesionalización” (15,1%).

“Ninguna de las frases propuestas” (5,7%).

“Es un sector que se está contrayendo y que no encuentra cómo reinventarse” (5,7%).

“Es un sector que cada vez se contenta con menos” (3,8%).

“Es un sector dinámico, que se adapta con rapidez a los cambios y está abierto a la innovación” (1,9%).

## b) Impresiones acerca del sector inmobiliario de Tucumán

<b>¿CÓMO SE PERCIBEN A SÍ MISMOS LOS ACTORES DEL SECTOR INMOBILIARIO DE TUCUMÁN Y QUÉ OPINAN SOBRE SU ACTIVIDAD?</b>			
DESARROLLADORES	INVERSORES	CORREDORES	PROFESIONALES Y PROVEEDORES
<p>La mayoría opina que ser desarrollador inmobiliario es “muy complicado”, “estresante”, “difícil” y “apenas rentable”.</p>	<p>La mayoría de los inversores inmobiliarios encuestados dice que apostar por los inmuebles es “apenas rentable”. Casi la mitad piensa así. Pero hay un cuarto que todavía siente que se trata de un negocio “rentable”.</p>	<p>Para la mayoría de los agentes inmobiliarios, hacer negocios inmobiliarios es “difícil” y “apasionante”. En un tercer escalón se sitúan dos respuestas positivas, “rentable” y “satisfactorio”, y una que está en una zona gris: “algo que se hace de manera mediocre o lejos de los estándares adecuados”.</p>	<p>La mayoría dice que es una actividad “apasionante” y “difícil”. Un poco más abajo quedaron posicionados el estrés, la satisfacción y la idea de que se trata de un negocio rentable.</p>
<b>¿POR QUÉ?</b>			
<p>“La interrelación con los diferentes actores del Estado provincial es muy lenta y tortuosa. Hay una notable falta de organización, una creciente burocracia y costos injustificables en cada instancia”.</p> <p>“Ser desarrollador en Tucumán es ser un héroe”.</p>	<p>“El retorno sobre la inversión apenas se justifica si eres quien construye en comparación con otras oportunidades de inversión la renta es muy inferior”.</p> <p>“La inversión no me permitió volver a generar un excedente. Salí con menos capital del que ingresé”.</p>	<p>“Es un trabajo muy dinámico que no siempre termina con resultados positivos, pero al que hay que ponerle pasión y talento”.</p> <p>“Si trabajás y te capacitás, y estás constantemente aprendiendo, los resultados vienen solos!”.</p>	<p>“El mercado tucumano tiene muchos problemas vinculados a la falta de comprensión de la dimensión de las dificultades del negocio inmobiliario por parte del Estado y de las ventajas que promoverlo le acarrearía. (...)”</p>

<p>“Tenemos regulaciones inútiles; trámites repetidos; arbitrariedades y abusos encubiertos; prejuicios ideológicos , inmoralidad y falta de ética; corrupción y venalidad generalizada en la administración pública, e incumplimiento de principios constitucionales provinciales y nacionales específicamente en lo referido a participación ciudadana y al ambiente, cuyas leyes se transgreden impunemente. La verdad... hay que ser Gardel para bailar en esta milonga”.</p> <p>“(Nos toca) construir sin crédito, con un Gobierno que no invierte en infraestructura y con miles de impuestos en contra ante la mirada de todos”.</p>	<p>“Es rentable solamente si se invierte en pozo. El valor en dólares fluctúa tanto por los vaivenes de nuestra economía que puede dar ganancias excepcionales o resultar en pérdida, de acuerdo al momento del ciclo en que se realiza la operación. Definitivamente la inversión para renta no se justifica porque el retorno es tan bajo que no alcanza la vida para recuperar la inversión”.</p> <p>“La rentabilidad nunca es buena. Hay mucha variación del contexto económico. Me resulta más rentable invertir fuera de la Argentina”.</p> <p>“El mantenimiento de las propiedades a largo plazo se lleva buena parte de la rentabilidad”.</p>	<p>“Es una actividad siempre desafiante, más allá de los ciclos de la economía”.</p> <p>“Es un rubro complicado; tiene épocas de sequía y épocas donde se vende mejor. A diferencia de una concesionaria, nuestros productos están por toda la provincia, pero, aún así, al momento de vender es satisfactorio y gratificante. Pienso que estamos por debajo de los estándares en comparación con otras provincias y con otros países”.</p> <p>“Poco a poco se va levantando la vara sobre cómo debe hacerse la comercialización de los inmuebles”.</p>	<p>Falta el concepto de asociatividad para la realización de grandes emprendimientos como consecuencia de una cultura profundamente individualista. La tarea de estructurador de contratos y negocios es difícil porque debe encontrar equilibrio en esas falencias e intentar lograr un modelo de vinculación evolutivo que responda al estado actual del negocio, pero pensando en favorecer su desarrollo futuro”.</p> <p>“La prestación de servicios en este país es una tarea heroica”.</p> <p>“Es un trabajo que engloba muchos actores muy informales. La falta de preparación suma escollos. Y a eso se agrega la especulación económica desmedida de los proveedores alentada por la inflación”.</p>
---	---	---	---

			<p>“Los vaivenes del mercado en un país tan cambiante como el nuestro lo hacen apasionante. Eso sí, hay que contar con una buena dosis de entusiasmo y pujanza”.</p>
--	--	--	--

### c) Planes para 2024 y oportunidades futuras

- El 71% de los desarrolladores inmobiliarios consultados dijo que tenía previsto iniciar al menos un proyecto nuevo durante 2024 en Tucumán. El 14,5% informó que no lo iba a hacer: el mismo porcentaje manifestó que aún no lo había decidido.
- Ninguno de los desarrolladores inmobiliarios sondeados dijo haber trabajado en el Norte argentino. Son “especialistas” en Tucumán y, cuando consideran otras plazas, se van de la región, inclusive del extranjero.
- Un dato llamativo es que el 50% de los desarrolladores inmobiliarios sondeados manifestó que tenía previsto iniciar nuevos proyectos fuera de Tucumán durante 2024. El 28,5% refirió que lo estaba considerando, pero aún no se había decidido.
- Si se suman los desarrolladores que ya tomaron la decisión de hacer proyectos fuera de la provincia con los que aún están evaluando ese negocio, se advierte que son más (78,5%) los que están dispuestos a hacer desarrollos inmobiliarios en otras jurisdicciones durante 2024 que los que dijeron que iniciarán un producto nuevo en Tucumán en el mismo año (71%).
- Oportunidades interesantes de inversión en Tucumán que no están suficientemente exploradas, según los inversores inmobiliarios.

San Miguel de Tucumán: avenida Mate de Luna, Barrio Sur, áreas de las universidades, áreas de los ríos y Parque 9 de Julio.

Yerba Buena: monoambientes y departamentos de un dormitorio.

Resto de la provincia: Alderetes, Banda del Río Salí, Los Nogales, Lules, San Pablo y Tafí Viejo.

Oportunidades advertidas en el mediano plazo por los profesionales y proveedores del sector inmobiliario tucumano.

“El negocio debe migrar al ‘renting’ y al ‘flipping’. En particular creo que hay oportunidades en alquileres destinados a las clases más bajas y en modificación de viejas viviendas tanto en San Miguel de Tucumán como en Yerba Buena”.

“Veo una importante expansión del cordón Tafi Viejo - Los Nogales/Yerba Buena/San Pablo - Lules”.

“Un desarrollo urbano sobre el eje Este de San Miguel de Tucumán”.

“Edificios de departamentos y emprendimientos comerciales en Yerba Buena”.

“El crecimiento demográfico y el esperado, aunque difícil, despegue económico sin dudas traerán la necesidad de nuevas urbanizaciones”.

“No creo que haya oportunidades especiales dignas de mención. Las carencias de infraestructura y servicios juegan un papel importante en la decisión de los inversores por lo que la buena elección de la ubicación de cualquier emprendimiento es esencial”.

“Hay que apuntar a la eficiencia energética”.

## d) Demanda, precios y zonas

¿CÓMO SE PERCIBEN A SÍ MISMOS LOS ACTORES DEL SECTOR INMOBILIARIO DE TUCUMÁN Y QUÉ OPINAN SOBRE SU ACTIVIDAD?		
DESARROLLADORES	INVERSORES	CORREDORES
1) Departamento de un dormitorio (64,5% de las respuestas) 2) Todas las demás opciones quedaron empatadas o no fueron elegidas.	1) Departamento de un dormitorio (29%) 2) Local comercial (19,4%) 3) Departamento de dos dormitorios con cochera (12,9%)	<b>Para comprar</b>
		1) Departamento de un dormitorio (34,5%) 2) Otra clase de inmuebles usados y lotes (24,1%) 3) Lote en una urbanización cerrada (13,8%)
		<b>Para alquilar</b>
		1) Departamento de un dormitorio (37,9%) 2) Casa a estrenar (27,6%) 3) Monoambiente (13,8%)
*Se trataba de una pregunta con respuesta cerrada entre las siguientes opciones: monoambiente; departamento de un dormitorio; departamento de dos dormitorios con cochera; departamento de tres dormitorios o más con cochera; casa a estrenar; lote en una urbanización cerrada; local comercial; depósito o galpón; oficina; cochera u otro.		
¿QUÉ DICEN AL RESPECTO LOS PROFESIONALES Y PROVEEDORES DE SERVICIOS DEL SECTOR INMOBILIARIO?		
Según la encuesta, los proyectos que más bienes y servicios demandan son los edificios en altura con unidades de diverso tipo (18%), las casas a estrenar (16%) y los lotes en urbanizaciones cerradas (10%).		

- Hasta el 7 de mayo de 2024, que es la fecha de cierre de las encuestas, el mercado tucumano aparece como productor-consumidor de departamentos de un dormitorio, con desarrolladores muy alineados con ese producto y mayor diversificación en los otros actores. La encuesta revela la consolidación de la propiedad horizontal en la provincia.



**¿Cuál es el precio promedio en dólares blue de la compraventa de inmuebles que los desarrolladores encuestados negociaron en los últimos cuatro meses (enero-abril 2024), y a qué tipo de unidad y ubicación corresponde?**

- USD 1.100 por metro cuadrado en la zona norte de San Miguel de Tucumán para un departamento de un dormitorio a entregar.
- Entre USD 900 y USD 1.000 por metro cuadrado en la zona norte de San Miguel de Tucumán para un departamento de un dormitorio a entregar.
- USD 1.300 por metro cuadrado en Yerba Buena para un departamento de un dormitorio a entregar.

	DESARROLLADORES	INVERSORES	CORREDORES
<b>¿Cuánto puede llegar a pagar el mercado en dólares blue por el metro cuadrado de calidad media en San Miguel de Tucumán?</b>	1) USD 1.000 (35,7%) 2) USD 1.300 (28,6%) 3) Menos de USD 1.000 (14,3%)	1) Menos de USD 1.000 (51,6%) 2) USD 1.000 (25,8%) 3) USD 1.100 (12,9%)	1) Menos de USD 1.000 (75,9%) 2) USD 1.000 y USD 1.100 (10,3% cada opción)
<b>¿Cuánto puede llegar a pagar el mercado en dólares blue por el metro cuadrado de calidad superior en San Miguel de Tucumán?</b>	1) USD 1.400 (28,6%) 2) USD 1.100, USD 1.200, USD 1.300 y USD 1.600 (14,3% cada opción)	1) USD 1.000 (38,7%) 2) USD 1.200 (19,4%) 3) USD 1.300 y USD 1.400 (9,7% cada opción)	1) USD 1.000 y USD 1.200 (27,6% cada opción) 2) USD 1.100 (24,1%)

	DESARROLLADORES	INVERSORES	CORREDORES
<b>¿Cuánto puede llegar a pagar el mercado en dólares blue por el metro cuadrado de calidad media en Yerba Buena?</b>	1) USD 1.300 (28,6%)  2) USD 1.000, USD 1.200 y USD 1.300 (21,4% cada opción)	1) USD 1.000 (35,5%)  2) Menos de USD 1.000 (22,6%)  3) USD 1.300 (16,1%)	1) Menos de USD 1.000 y USD 1.000 (20,7% cada opción)  2) USD 1.200, USD 1.300 y más de USD 1.300 (17,2% cada opción)
<b>¿Cuánto puede llegar a pagar el mercado en dólares blue por el metro cuadrado de calidad superior en Yerba Buena?</b>	1) USD 1.500 (35,7%)  2) USD 1.300 y más de USD 1.600 (21,4% cada opción)	1) USD 1.000 (22,6%)  2) USD 1.300 (19,4%)  3) USD 1.100 y USD 1.400 (12,9%)	1) USD 1.200 (31%)  2) USD 1.300 y más de USD 1.600 (20,7% cada opción)

**¿Cuál es, según los desarrolladores inmobiliarios, la ubicación más demandada por el público para comprar una vivienda con fines de inversión?**

- 1) Yerba Buena en general (50%).
- 2) Barrio Norte de San Miguel de Tucumán (21,4%).
- 3) Otras siete posibilidades (38,6%): Barrio Sur de San Miguel de Tucumán; la Avenida Mate de Luna de San Miguel de Tucumán; la Avenida Perón en Yerba Buena; el Camino de Sirga en Yerba Buena; la Avenida Aconquija y las calles aledañas de Yerba Buena; barrios privados localizados en el Gran San Miguel de Tucumán y otra.

**¿Cuál es, según los desarrolladores inmobiliarios, la ubicación más demandada por para comprar una vivienda con el fin de habitarla (usuario final)?**

- 1) Yerba Buena en general (64,3%).
- 2) La Avenida Perón en Yerba Buena (14,8%).
- 3) Otras siete posibilidades (20,9%): Barrio Norte de San Miguel de Tucumán; Barrio Sur de San Miguel de Tucumán; la Avenida Mate de Luna de San Miguel de Tucumán; el Camino de Sirga en Yerba Buena; la Avenida Aconquija y las calles aledañas de Yerba Buena; barrios privados localizados en el Gran San Miguel de Tucumán y otra.

**¿Cuál es, según los corredores inmobiliarios, la ubicación más demandada por el público para alquilar una vivienda?**

- 1) Yerba Buena en general (37,3%).
- 2) Barrio Norte en San Miguel de Tucumán (31%).
- 3) Barrio Sur en San Miguel de Tucumán (17%).
- (Otra: 14,7%)

**¿Cuál es, según los corredores inmobiliarios, la ubicación más demandada por el público para comprar una vivienda?**

- 1) Yerba Buena en general (55,2%).
- 2) Barrio Norte en San Miguel de Tucumán (24,1%).
- 3) Otras siete posibilidades (20,7%).

	DESARROLLADORES	INVERSORES	CORREDORES
<b>¿Qué es lo que un inversor promedio tucumano valora más al momento de comprar una vivienda para alquilarla?</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1) La buena ubicación.</li> <li>2) El precio bajo.</li> <li>3) Que tenga “amenities” como pileta y quincho.</li> <li>4) Las expensas bajas. / La arquitectura y el diseño.</li> <li>5) La seguridad. / El estado general de la unidad. / Que tenga cochera o un estacionamiento cerca. / Que la unidad sea nueva.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1) La buena ubicación.</li> <li>2) El precio bajo.</li> <li>3) La arquitectura y el diseño.</li> <li>4) Que tenga “amenities” como pileta y quincho.</li> <li>5) El estado general de la unidad. / Que la unidad sea nueva.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1) El precio bajo.</li> <li>2) La buena ubicación.</li> <li>3) Que la unidad sea fácil de alquilar o de vender.</li> <li>4) Que tenga escritura.</li> <li>5) La seguridad. / Que tenga “amenities” como pileta y quincho. / La arquitectura y el diseño. / Que sea amplia. / Que la unidad esté bien conectada.</li> </ul>

**Iluminación:** el 0% de los inversores encuestados (ninguno) eligió “que tenga luz” entre los aspectos que más valora al momento de evaluar un negocio inmobiliario.

## ¿Cómo se sentían los desarrolladores inmobiliarios tucumanos en la etapa inicial de las administraciones del gobernador Osvaldo Jaldo y del presidente Javier Milei?

- “Hay que hacer un enorme esfuerzo para mantener el nivel de actividad. En general (...), la capacidad de ahorro se vio muy afectada. Los precios crecen y se alejan de las posibilidades de acceder a una casa para la mayor parte de la población”.
- “En 2023 tuvimos más inflación, malas cosechas y una economía estancada”.
- “El año 2022 fue el peor de los últimos 10. El sector se comenzó a recuperar en 2023”.

## ¿Cuáles son los mecanismos de actualización de alquileres preferidos por los corredores inmobiliarios?

Más de la mitad de los encuestados dijo que recomendaba aplicar con una periodicidad cuatrimestral el índice de contratos de locación (ICL) que elabora el Banco Central de la República Argentina. El 40% sugirió hacer las actualizaciones con el índice de precios al consumidor (IPC) que publica el Indec. Sólo un corredor sondeado se inclinó por pactar los alquileres en dólares.

### e) Proyecciones, barreras y anhelos

¿CÓMO SE PERCIBEN A SÍ MISMOS LOS ACTORES DEL SECTOR INMOBILIARIO DE TUCUMÁN Y QUÉ OPINAN SOBRE SU ACTIVIDAD?				
	DESARROL- LADORES	INVERSORES	CORREDORES	PROFESIONALES Y PROVEEDORES
¿Cómo fue el 2023 para tu actividad en comparación con el año anterior?*	1) Peor (35,7%) 2) Igual (28,6%) 3) Muy bueno (21,4%)	1) Peor (29%) 2) Igual (22,6%) 3) Bastante malo (19,4%)	1) Bueno (27,6%) 2) Muy bueno (24,1%) 3) Peor (20,7%)	1) Bueno (26,9%) 2) Muy bueno (25%) 3) Igual (23,2%)

<b>¿Cuáles son tus expectativas para 2024?*</b>	1) Buenas (28,6%) 2) Creo que será igual que 2023./ Malas. / Me cuesta contestar esta pregunta (21,4% cada opción)	1) Buenas (34,1%) 2) Creo que será igual que 2023 (22,6%) 3) Malas. / Muy buenas (12,4% cada opción)	1) Buenas (58,6%) 2) Muy buenas (24,1%) 3) Me cuesta contestar esta pregunta (17,2%)	1) Buenas (32,7%) 2) Creo que será igual que 2023 (21,2%) 3) Me cuesta contestar esta pregunta (19,2%)
---	---	--	--	--

\*Una sola respuesta sobre cinco opciones posibles: muy bueno, bueno, igual, peor y bastante malo.

\*\*Una sola respuesta sobre seis opciones posibles: muy buenas, buenas, creo que será igual que 2023, malas, malísimas y me cuesta contestar esta pregunta.

### ¿Cuán abiertos están los desarrolladores inmobiliarios tucumanos a probar nuevos bienes y servicios, según los profesionales y proveedores del sector?

El 41,5% de los encuestados consideró que los desarrolladores inmobiliarios tucumanos estaban relativamente abiertos a probar nuevos bienes y servicios. El 32,1% de los encuestados contestó “poco abiertos”. El 15,1% manifestó que todo dependía del impacto de la novedad en los costos (otras opciones: 11,3%).

### PRINCIPALES OBSTÁCULOS PERCIBIDOS PARA TRABAJAR EN TUCUMÁN, FUERA DE LA CRISIS ECONÓMICA Y DE LA IMPREVISIBILIDAD\*

DESARROLLADORES	INVERSORES	CORREDORES	PROFESIONALES Y PROVEEDORES
1) La falta de crédito hipotecario 2) Los problemas de infraestructura de servicios públicos 3) La carga impositiva. / La burocracia municipal	1) La carga impositiva 2) La falta de crédito hipotecario 3) La calidad mala o mediocre de la construcción. / Los problemas de infraestructura de servicios públicos	1) La falta de crédito hipotecario 2) La falta de unidades para alquilar o vender ajustadas a la demanda del mercado 3) La calidad mala o mediocre de la construcción	1) La falta de crédito hipotecario 2) Los problemas de infraestructura de servicios públicos 3) La carga impositiva. / La burocracia municipal

\* Respuesta de opción múltiple sobre ocho alternativas posibles.

**CALIFICACIÓN PROMEDIO DEL 1 AL 10 QUE LOS DESARROLLADORES INMOBILIARIOS PUSIERON A LAS DEPENDENCIAS ESTATALES Y ENTIDADES PRESTADORAS DE SERVICIOS PÚBLICOS CON LAS QUE INTERACTÚAN PARA EJECUTAR UN PROYECTO**

Municipalidad de Yerba Buena	4.7
Municipalidad de San Miguel de Tucumán	4.6
Sociedad Aguas del Tucumán	1.8
EDET	3.7
Gasnor	4.1
Registro Inmobiliario de la Provincia de Tucumán	5.2
Dirección Provincial de Agua	3
Dirección de Medio Ambiente de la Provincia de Tucumán	2.3

**¿CON QUÉ CAMBIOS DE LA REALIDAD SUEÑAN LOS ACTORES DEL SECTOR INMOBILIARIO TUCUMANO?  
40 PROPUESTAS PARA PENSAR, IMAGINAR Y EJECUTAR\***

DESARROLLADORES	INVERSORES	CORREDORES	PROFESIONALES Y PROVEEDORES
<p>1) “Elevar el nivel de precios de venta de acuerdo con el costo y la calidad de la construcción”</p> <p>2) “No sé”</p> <p>3) “Trabajaría sobre un nuevo código de ordenamiento territorial para desarrollar, proteger y fomentar nuevos</p>	<p>11) “Construir menos countries y más entornos amigables con la sociedad, que tengan calidad y buena infraestructura, y trabajar en conjunto con el Gobierno”.</p> <p>12) “Aplicar técnicas constructivas modernas para bajar los tiempos</p>	<p>21) “Seguridad en las leyes y equidad”.</p> <p>22) “Estabilidad económica para planificar a largo plazo”.</p> <p>23) “¡Vendería, vendería, vendería! La gente debería poder acceder a créditos para la compra de viviendas”.</p>	<p>31) “Participar. Capacitar. Hablar con quienes revisten roles de liderazgo y darles mi opinión. Invertir en la provincia fundamentalmente y a pesar de todo”.</p> <p>32) “Hacer una reforma profunda del Estado en todo lo que concierne a la</p>

DESARROLLADORES	INVERSORES	CORREDORES	PROFESIONALES Y PROVEEDORES
<p>espacios de crecimiento con orden y planificación. El sector público debe facilitar las condiciones para que el privado pueda desarrollar e impulsar nuevos emprendimientos”.</p> <p>4) “Iniciar un proceso de optimización y profesionalización de circuitos administrativos en entes estatales y de prestadoras de servicios que agilicen el tratamiento de los expedientes. Simultáneamente trabajar en un plan director de infraestructura que oriente la gestión de fondos conducentes a viabilizar zonas urbanizables”.</p> <p>5) “Generaría un plan urbanístico para el Gran San Miguel de Tucumán con un</p>	<p>de ejecución”.</p> <p>13) “Pediría al Estado que se ocupe de gestionar mejor los datos estadísticos para la toma de decisiones inmobiliarias y que mejore la vía pública”.</p> <p>14) “La realidad cambia con una justicia eficiente”.</p> <p>15) “Financiar la demanda con créditos”.</p> <p>16) “Me gustaría que la renta fuera el 1% mensual de la inversión”.</p> <p>17) “Sería importante que los municipios de San Miguel de Tucumán y de Yerba Buena acompañen a los emprendedores. Hacés un lindo emprendimiento y, luego, autorizan una ‘basura’ en la misma cuadra, y chau emprendimiento. En fin...”.</p>	<p>24) “Bajaría la inflación”.</p> <p>25) “Cuando se logre regularizar los problemas de inflación y los bancos puedan otorgar créditos hipotecarios, será una buena época inmobiliaria”.</p> <p>26) “Aprobar en las cámaras del Congreso los lineamientos del decreto de necesidad y urgencia 70/2023 en cuanto a locaciones de inmuebles. Fomentar créditos hipotecarios. Tener reuniones periódicas entre colegas para compartir experiencias y alinear ciertas perspectivas. Bajar la alícuota de sellos a nivel provincial, tanto en las escrituras de compraventa como en los contratos de locaciones”.</p> <p>27) “Intentaría unir a los actores del sector</p>	<p>construcción”.</p> <p>33) “Agilizaría la burocracia en importación de productos”.</p> <p>34) “Tucumán necesita recibir turismo de calidad”.</p> <p>35) “Mejoraría la cultura del rubro. Es una cultura alejada de la seguridad industrial, de la planificación, de los procesos y de la calidad”.</p> <p>36) “Planificar el desarrollo urbanístico del Gran San Miguel de Tucumán mediante la extensión de sus fronteras a parte de las jurisdicciones de las comunas de San Javier, Los Nogales, El Cadillal, Nueva Esperanza, El Timbó, San Andrés, San Felipe y García Fernández. Definiría áreas potencialmente</p>

DESARROLLADORES	INVERSORES	CORREDORES	PROFESIONALES Y PROVEEDORES
<p>equipo interdisciplinario apolítico”.</p> <p>6) “Una avenida de circunvalación”.</p> <p>7) “Actuar”.</p> <p>8) “Cambiaría la seguridad jurídica”.</p> <p>9) “Sacar las regulaciones obsoletas; ordenar las funciones de la administración pública; instrumentar políticas económicas sostenibles, y promover el desarrollo inmobiliario acompañado de la valorización del territorio hacia un desarrollo local, efectivo y sostenible con políticas a corto, mediano y largo plazo”.</p> <p>10) “¡Vivir en Singapur!”</p>	<p>18) “Viviendas”.</p> <p>19) “Desarrollar zonas en forma integral”.</p> <p>20) “Es fundamental lograr políticas públicas que promuevan los desarrollos de la construcción. Son un sector fundamental para el funcionamiento de la economía privada por su efecto apalancador. Creo que el Estado Provincial en primer lugar debe darse cuenta de que su promoción va a generar una mejora en las arcas públicas y que los beneficios son infinitos”.</p>	<p>(inmobiliarias, desarrolladores, arquitectos, urbanistas, etcétera) con organismos públicos para poder hacer buenos proyectos, que sean beneficiosos para la comunidad. Entiendo que la conectividad y la infraestructura de Tucumán están obsoletas, lo que dificulta los desarrollos urbanos”.</p> <p>28) “Seguir capacitándonos”.</p> <p>29) “Sueño con que todo sea más transparente y profesional”.</p> <p>30) “No hay nada que se solucione con una sola acción. Necesitamos empujar en conjunto; buscar formas de crédito si se normaliza la situación económica; bajar la carga impositiva y crear incentivos”.</p>	<p>potencialmente urbanas para proyectar el crecimiento de la infraestructura”.</p> <p>37) “Más proyectos”.</p> <p>38) “Seguir apostando en el rubro, pero sin perder el foco en la innovación. Los cambios y el dinamismo son cada vez mayores y se dan con más celeridad. Este creo que es el principal factor para poder cambiar esta realidad. Desarrollar productos de calidad, con profesionalismo, disruptivos y que sacudan lo que estamos haciendo. Debemos replantearnos constantemente nuestro actuar”.</p> <p>39) “Implementaría ordenanzas que atiendan a problemas como la eficiencia energética y la</p>



DESARROLLADORES	INVERSORES	CORREDORES	PROFESIONALES Y PROVEEDORES
			<p>calidad constructiva. También el impacto de las construcciones en el espacio urbano”.</p> <p>40) “Haría rondas de viajes, capacitaciones o visitas en general que permitan conocer más de cerca cómo se mueven los mercados de Córdoba y de Buenos Aires para pensar qué se puede adaptar al mercado tucumano para subir la vara y mejorar la calidad de vida”.</p>
<p>*Estas reflexiones fueron extraídas de la pregunta de cierre de las encuestas que, con variantes, había sido formulada así: “si se te concediera la oportunidad de cambiar la realidad de tu actividad, ¿qué harías?”.</p>			