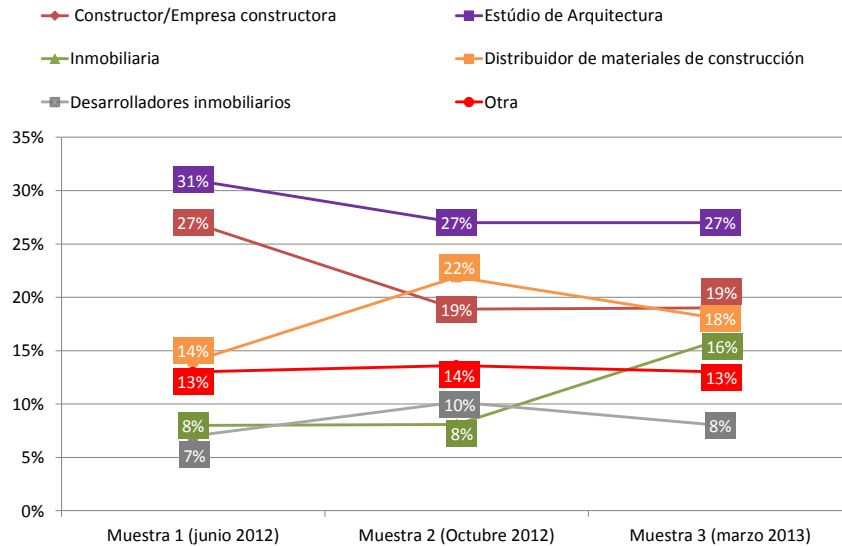


## SÍNTESIS PRINCIPALES RESULTADOS

### Principales Conclusiones

1. Entre el 01 y el 22 de marzo de 2013 se llevó a cabo la 3º medición ONLINE de EXPECTATIVAS RELACIONADAS CON LA ACTIVIDAD DE LA CONSTRUCCIÓN Y EL MERCADO INMOBILIARIO CCLL.
2. Ambiente en el cual se llevó a cabo el campo: es importante destacar que se realizó en un contexto de estancamiento económico general y de la actividad de la construcción, en particular, con tasa de inflación más elevada que en las mediciones anteriores, con una sustancial ampliación de la brecha entre los tipos de cambio oficial y 'libre' (o paralelo) con relación a la existente en mayo y noviembre de 2012 y en un marco de profunda retracción del mercado inmobiliario, subproductos de la profundización del cepo cambiario.
3. Casos de estudio: 549 **(+16,8% vs. 2º medición; -26,8% vs. 1º medición;** en la primera medición se registraron 750 casos y en la segunda medición 470; número estadísticamente significativo a nivel total, por actividad principal y por región geográfica).
4. Los estudios de arquitectura representaron 27,0% de los encuestados y se mantuvieron como la principal categoría de la muestra (150 de los 549 casos). Con relación a la medición anterior mantuvieron su importancia relativa, en tanto que fue 4 puntos porcentuales inferior a la registrada en la primera medición. Los distribuidores de materiales perdieron importancia relativa con relación a la segunda medición, al pasar de 22% a 18%, y retrocedieron al tercer lugar (97 casos). En tanto, los constructores o empresas constructoras con una participación estable de 19% subieron al segundo lugar (101 casos). La única categoría que ganó importancia relativa en esta oportunidad fue la de inmobiliarias, que la duplicó, al pasar de 8% a 16% (85 casos). La categoría otras actividades ocupó el anteúltimo lugar con 13% del total de respuestas (70 casos) y en último lugar se ubicaron los desarrolladores, cuya representación bajó de 10% a 8% (46 casos).

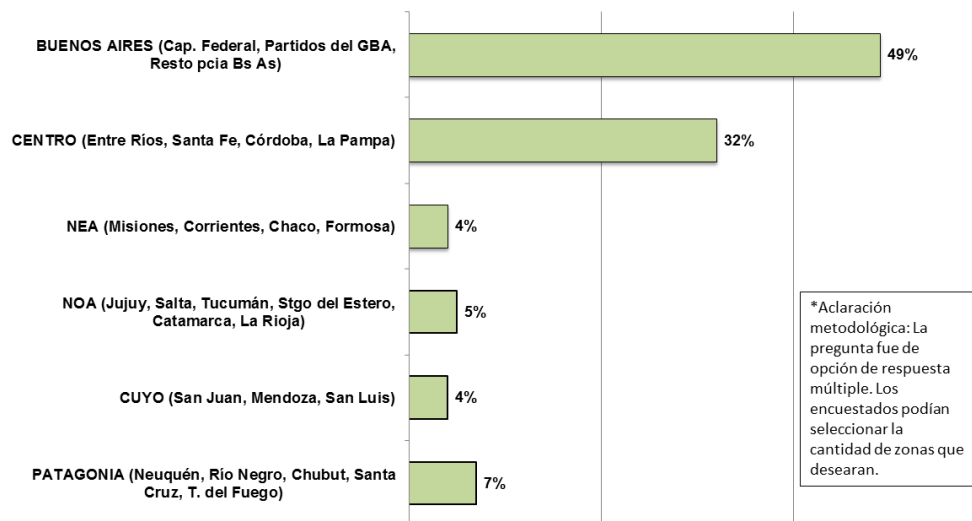
### Evolución de composición de la muestra



6

5. En respuesta a la pregunta (con respuestas múltiples, de manera que el total no suma 100%) referida al ámbito/región/zona donde se desarrollan sus negocios, en la última medición se verificó un importante retroceso de la región Centro, que pasó de 43% a 32%. En cambio, la región Buenos Aires mantuvo la proporción de respuestas de la medición previa y la mejoró muy levemente, al pasar de 48% a 49%. Por su parte, las restantes regiones, de mucha menor importancia que Buenos Aires y Centro, también experimentaron (leves) retrocesos. Patagonia bajó de 8% a 7,1%. NOA de 6% a 4,7% y NEA y Cuyo de 6% a 4,2% y 3,8%, respectivamente.

¿Cuál es el ámbito /región/zona donde se desarrollan la mayoría de sus negocios? (Múltiple\*)



6. En esta oportunidad todas las categorías de actividad que respondieron la encuesta señalaron a la región Buenos Aires como el principal ámbito en el cual desarrollan sus negocios. Recuérdese que en la medición anterior, los constructores o empresas constructoras y los estudios de arquitectura habían respondido que mayormente realizaban su actividad en la región Centro. Esto explicó la fuerte caída de la región Centro señalada en el punto anterior entre las últimas dos mediciones.

7. Entre los estudios de arquitectura, principal componente de la muestra, la región Buenos Aires recibió 44% de respuestas y la región Centro otro 40%. NOA y Patagonia recibieron 5% cada una y Cuyo y NEA sólo 3% y 2%.

8. En el caso de los constructores o empresas constructoras, la región Buenos Aires recibió 49% de respuestas, Centro 33%, NOA 7% y Cuyo 6%.

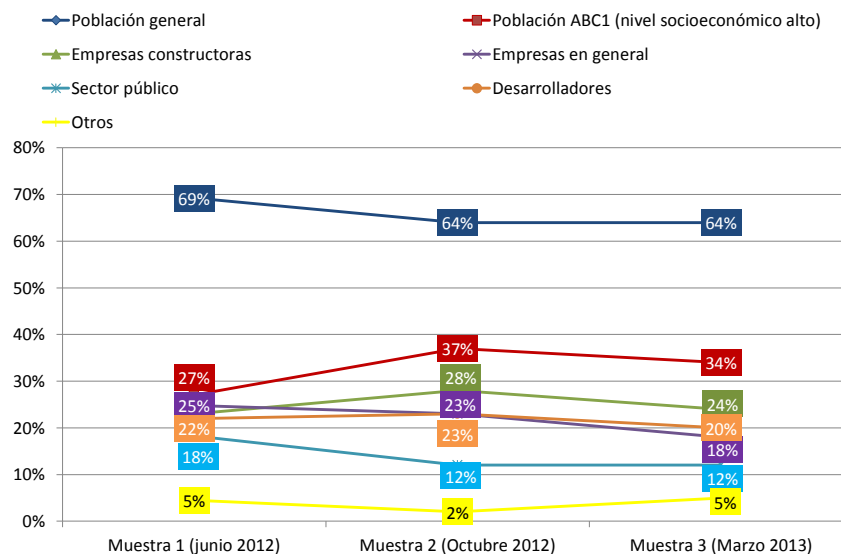
9. Entre los distribuidores de materiales, 43% respuestas para Buenos Aires y 32% para Centro. Pero debe destacarse que fue la categoría que más desarrollos de negocios señaló en las restantes regiones. Patagonia recibió 10% de respuestas, NEA 7%, NOA 5% y Cuyo 3%.

10. Las inmobiliarias, que como ya señaló, duplicaron su importancia relativa de octubre de 2012 a marzo de 2013, señalaron a la región Buenos Aires como la principal (69% de respuestas). En tanto, en la región Centro sólo registraron 18% de respuestas y en Patagonia otro 10%. En Cuyo apenas 1%. No hubo en esta muestra inmobiliarias con operaciones en NEA y NOA.

11. Por último, entre los desarrolladores se registró un patrón algo similar al de las inmobiliarias. Mayormente eligieron a la región Buenos Aires (57%) y casi no tuvieron representación en NEA (2%), NOA (2%), Cuyo (0%). Pero, a diferencia de las inmobiliarias, marcaron 37% de respuestas para la región Centro, guarismo similar al que asignaron las restantes categorías de respondientes.

12. Por tercera vez consecutiva, y lógicamente, los encuestados marcaron a la población general como la categoría de cliente principal (64%, respuesta múltiple que suma más de 100%; igual porcentaje que en la segunda medición). El peso relativo de la población ABC1 (nivel socioeconómico alto) bajó 3 puntos porcentuales en relación a la medición previa, quedando en 34%, pero mantuvo el segundo lugar. En tercer lugar se volvieron a ubicar las empresas constructoras (24%), aunque perdieron 4 puntos porcentuales. Y a pesar de una pérdida de 3 puntos porcentuales, los desarrolladores subieron al cuarto lugar con 20% de las respuestas. Es que las empresas en general perdieron 6 puntos porcentuales (18%). En tanto, el sector público mantuvo su importancia relativa (12%).

### Evolución de principales clientes



12

13. Todas las categorías de actividad respondientes señalaron a la población general como principal cliente. Desde máximos de 77% y 76% entre estudios de arquitectura e inmobiliarias, hasta 46% y 54% entre constructoras/constructores y desarrolladores inmobiliarios.

14. No obstante ello, cabe señalar que entre los desarrolladores inmobiliarios, la población ABC1 alcanzó la participación más alta de todas, con 50% (apenas 4 puntos porcentuales menos que población en general).

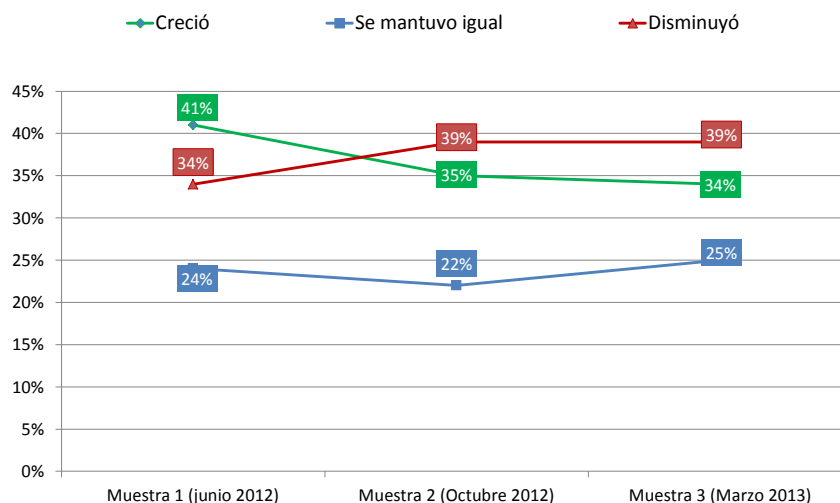
15. Entre los distribuidores de materiales, a la población en general le siguieron bien de cerca las constructoras/constructores, con 71% (el porcentaje más alto para la categoría entre todos los respondientes). Y fue la categoría que mayor porcentaje asignó a los desarrolladores como clientes, con 34% de respuestas.

16. **¿Cómo diría que evolucionó su actividad en los últimos doce meses? Del total de encuestados, en marzo de 2013 34% afirmó que su actividad creció en los últimos doce meses. Es decir, representaron apenas un punto porcentual menos que en la medición anterior. Y 39% volvió a señalar una retracción. Entonces, la relación entre respuestas positivas y negativas bajó muy levemente, de 0,90 a 0,87 (-3,1%).**

17. Del total, 25% respondió que su nivel de actividad se mantuvo igual en los últimos doce meses. Dato no menor, porque resultó 3 puntos porcentuales mayor al de la medición anterior. Un punto porcentual se lo ‘sacó’ a crecimiento y dos puntos porcentuales a NS/NC.

18. Optimistas y neutrales sumaron 59% de las respuestas, cuando cuatro meses antes habían representado 57%.

¿Cómo diría que evolucionó su actividad en los últimos doce meses?  
(Guiada)



\* Los valores que no suman 100% las diferencias corresponden a casos de "no sabe/no responde" y "Otros"

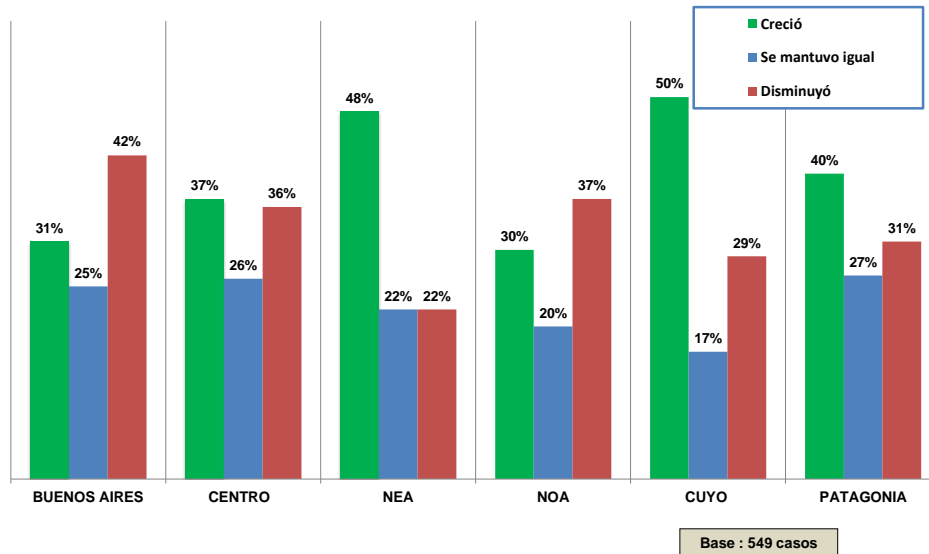
19. Al desagregar las respuestas por regiones geográficas, en la región Buenos Aires y en el NOA las respuestas negativas superaron a las positivas. En el primer caso, 42% vs. 31%, quedando la relación positivas/negativas en 0,74 (aunque, igualmente, representó una mejora con respecto a la medición anterior, en la cual la relación fue de sólo 0,64). En cambio, en el segundo caso, con

37% vs. 30%, la relación positivas/negativas bajó a 0,81 (esto constituyó un fuerte deterioro, ya que en la medición de octubre de 2012 había sido la región con mayor proporción de respuestas positivas (55%) y la relación positivas/negativas había sido de 2,29; la caída llegó a 64,6%).

20. En la región Centro las respuestas positivas y negativas casi tuvieron la misma importancia relativa: 37% a 36%. La relación entre ambas fue de 1,03 y registró un retroceso de 3% con respecto a la encuesta anterior.

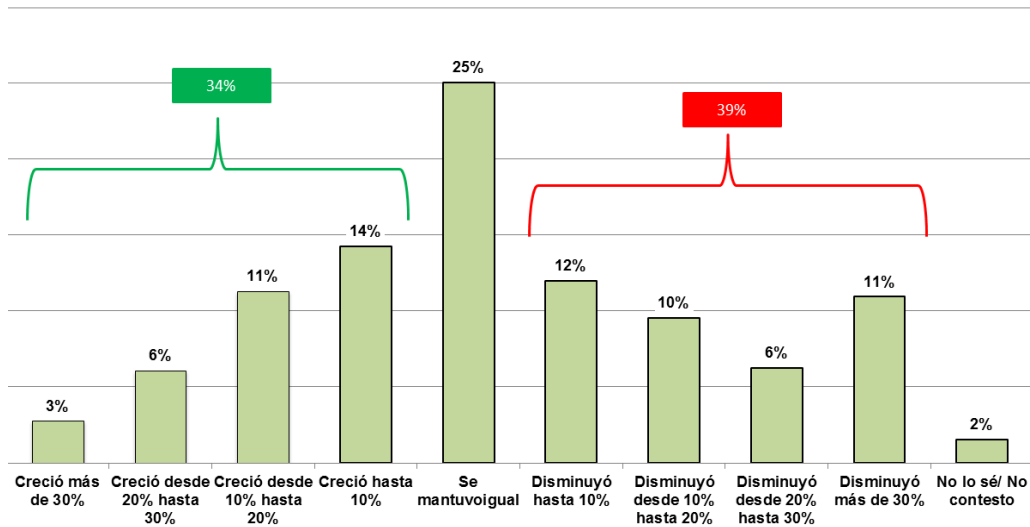
21. En las regiones del NEA y de Cuyo se observaron las mayores proporciones de repuestas positivas y las menores de respuestas negativas referidas al pasado reciente. En el primer caso, con 48% de respuestas positivas (2º más alto) y 22% de respuestas negativas (el más bajo), la relación llegó a 2,2 y registró una mejora de 102% respecto a la de la encuesta anterior. En el segundo caso, con 50% de respuestas positivas (el más alto) y 29% de respuestas negativas (2º más bajo), la relación subió a 1,72, lo que representó un avance de 40,2%. Por último, en Patagonia 40% respondieron positivamente y 31% negativamente. La relación llegó a 1,29 y creció 14,2%.

### ¿Cómo diría que evolucionó su actividad en los últimos doce meses? SEGMENTADO POR REGIÓN



\* Los valores que no suman 100% las diferencias corresponden a casos de "no sabe/no responde" y "Otros"

## ¿Cómo diría que evolucionó su actividad en los últimos doce meses? (Guiada)



22. La desagregación por tipo de actividad desarrollada mostró que los estudios de arquitectura y los distribuidores de materiales fueron los más positivos con relación a los últimos doce meses (y también los menos negativos). En el primer caso, con 41% vs. 31%, y en el segundo caso, con 36% vs. 35%.

23. Entre los estudios de arquitectura se registró el segundo avance consecutivo de la relación entre respuestas positivas y negativas. En la segunda medición había sido de sólo 2,1% con relación a la encuesta previa, pero en esta última medición fue de 25,5% y la misma se ubicó en 1,32 (la más elevada de todas las categorías de actividad).

24. Entre los distribuidores, el avance de la relación positivas/negativas fue de 15% en la última medición, hasta ubicarse en 1,03. Pero, la misma se mantuvo por debajo de la registrada en la primera medición (1,77; -41,8%).

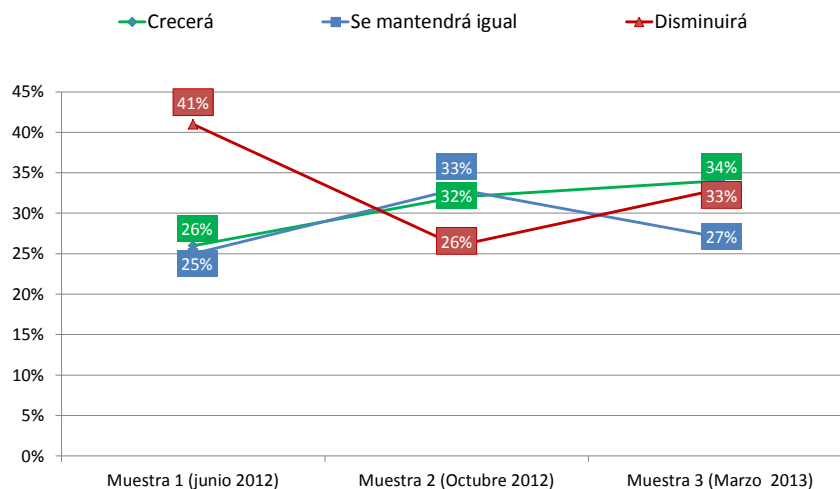
25. Del otro lado, tres fueron las actividades en las cuales las respuestas negativas dominaron a las positivas.

26. Entre las inmobiliarias, la relación positivas/negativas mostró una evolución similar a la del caso de los distribuidores. Es decir, registró una mejoría entre la segunda y tercera encuesta (positivas pasaron de 11% a 19% del total; negativas bajaron de 66% a 61% del total). Pero la misma se dio todavía en un marco de clara dominancia del pesimismo (lo cual está explicado por el fuerte impacto del cepo cambiario sobre la operatoria inmobiliaria, desde el mismo momento en que el Grupo Construya implementó este Estudio de Opinión). La relación pasó de 0,17 a 0,31 en la última encuesta (+86,9%), pero se mantuvo 18,1% por debajo de la registrada en la primera

medición. En tanto, la proporción de encuestados que mantuvo el nivel de actividad subió de 5% a 19% entre ambos períodos y la proporción de respuestas NS/NC bajó del atípico récord de 18% de la medición anterior (señal del desconcierto en que aún se hallaba este eslabón de la cadena de valor) a un normal 1%.

27. Y entre las constructoras y los desarrolladores las respuestas positivas retrocedieron con relación a la medición anterior, al tiempo que las negativas se mantuvieron casi estables. Entonces, la relación positivas/negativas cayó 20,3% en el primer caso y 20,6% en el segundo caso, hasta ubicarse en 0,86 y 0,58, respectivamente. Entre los constructores/constructoras se registró la proporción de respuestas neutras más elevada de todas (30%; +4 puntos porcentuales respecto a la segunda encuesta).

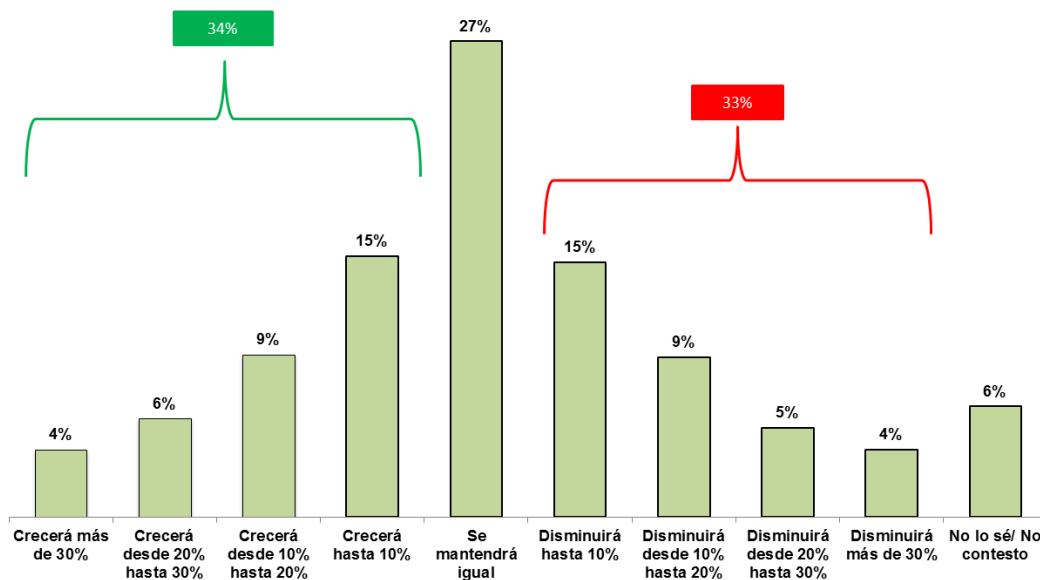
### ¿Cómo cree que evolucionará su actividad en los próximos 12 meses?



\* Los valores que no suman 100% las diferencias corresponden a casos de "no sabe/no responde" y "Otros"



¿Cómo cree que evolucionará su actividad en los próximos 12 meses? (Guiada)



28. **¿Cómo cree que evolucionará su actividad en los próximos doce meses? Sobre los 549 casos de la tercera medición, 34% consideró que su actividad crecerá en los próximos doce meses, es decir dos puntos porcentuales más que en la medición anterior. Pero 33% consideró que su actividad disminuirá, la que resultó 7 puntos porcentuales superior a la de la medición previa. En consecuencia, la relación entre respuestas positivas y negativas bajó 16,3%, de 1,23 a 1,03. Aún así, el conjunto de los encuestados todavía se mostró más optimista sobre el futuro próximo que sobre el pasado reciente.**

29. En tanto, los entrevistados que se inclinaron por el mantenimiento del nivel de actividad representaron 27% (-6 puntos porcentuales) y el grado de indefinición (NS/NC) descendió de 9% a 6% entre las últimas dos encuestas.

30. Las regiones geográficas más optimistas sobre el futuro próximo de la actividad sectorial fueron las del NEA (ídem encuesta anterior), Cuyo, Centro y Patagonia. En ellas, 44% (-3 pp con respecto a la segunda encuesta), 42% (-3 pp), 38% (+5 pp) y 36% (-5 pp), respectivamente, de los respondientes consideró que la actividad crecerá en los próximos doce meses. Asimismo, en el NEA y Cuyo se registraron las menores proporciones de respuestas negativas (15% y 25%, respectivamente).

31. En consecuencia, los ratios de respuestas positivas/negativas alcanzaron niveles de 2,93 para el NEA (+43,8% con relación a la medición anterior), 1,68 para Cuyo (+51,4%).

32. En cambio, a pesar del optimismo, en Centro y Patagonia los ratios de positivas/negativas resultaron inferiores a los de la medición previa. En el primer caso, fue de 1,31 y cayó 16,5%. En el segundo caso, fue de 1,50 y disminuyó 19,4%.

33. En la región Buenos Aires el pesimismo volvió a primar sobre el optimismo, con 36% a 29% del total de respuestas. Pero, no obstante ello, el ratio positivas/negativas logró subir levemente (+3,3%) a 0,81.

34. Por último, un párrafo aparte merece el caso de la región NOA. Porque pasó de ser la región con las mejores perspectivas en la segunda medición a ser la región con las peores perspectivas en la tercera encuesta. En octubre de 2012 el ratio positivas/negativas había sido de 3,00, guarismo que en la última medición descendió a tan solo 0,70 (-76,8%). Concretamente, 23% consideró que crecerá la actividad sectorial en los próximos doce meses, pero 33% respondió que la misma disminuirá. Asimismo, otro 30% consideró que se mantendrá estable.

35. Las otras dos regiones en las cuales el mantenimiento de la actividad mostró guarismos elevados fueron Patagonia, con 36% del total, y la región NEA, con 33% del total.

36. En un contexto de profundización del cepo cambiario que lleva a la ampliación de la brecha entre las cotizaciones del dólar oficial y 'libre', alejando la posibilidad de definir el valor del metro cuadrado y, por lo tanto, de cerrar operaciones de compraventa de inmuebles, en la tercera encuesta de opinión las inmobiliarias sorprendieron con sus respuestas. Porque fueron las únicas que se mostraron más optimistas que en la medición anterior e incluso alcanzaron el ratio de respuestas positivas/negativas más elevado de todos (igualando a los estudios de arquitectura).

37. Está claro que las inmobiliarias partieron de un nivel extremadamente bajo, dado el elevadísimo pesimismo que exhibieron en octubre del año pasado. Pero de ahí a mostrar el mayor optimismo, cuando la cuestión cambiaria está lejos de resolverse y hasta existen presiones oficiales sobre el Colegio de Escribanos de la ciudad de Buenos Aires para que los (pobrísimos) números del primer trimestre del año no se difundan hasta fines de abril o comienzos de mayo, cuando tradicionalmente se publicaban en forma mensual, constituye un dato sorpresivo/llamativo.

38. Mientras que en junio de 2012 19% del total de las inmobiliarias que respondieron la encuesta consideraron que su nivel de actividad crecería en los próximos doce meses, en octubre este guarismo descendió a 14%. Pues bien, en marzo de 2013 subió a 35%. En tanto, las que optaron por el sostenimiento de la actividad pasaron de 22% en junio a 29% en octubre y a 28% en marzo del corriente año. Y las pesimistas cayeron de 51% a 39% entre la primera y la segunda medición, para bajar nuevamente a 28% del total en marzo de 2013. También lo que se observó fue una importante retracción de las respuestas NS/NC-otro (de 18% a 9%).

39. En el sector de inmobiliarias, el ratio de respuestas positivas/negativas subió a 1,25 en marzo de 2013 (+248,2%).

40. Entre los distribuidores de materiales, la proporción de respondientes que se inclinó por el crecimiento también subió en marzo de 2013, de 28% a 34%. Pero, las respuestas pesimistas subieron más aún, de 24% a 34%. De esta forma, la relación positivas/negativas cayó a 1,00 (-14,3%). La proporción de encuestados que consideró que la actividad se mantendrá estable cayó 16 puntos porcentuales (de 46% a 30%).

41. Entre los desarrolladores inmobiliarios y los estudios de arquitectura, la proporción de respuestas positivas descendió con respecto a la encuesta previa. En el primer caso, 26% respondió que la actividad crecerá (-5 puntos porcentuales), mientras que la proporción de respuestas negativas subió a 48% del total (+6 puntos porcentuales). En consecuencia, en esta categoría se registró uno de los peores retrocesos del ratio positivas/negativas (-26,6%), que finalizó en el último lugar (0,54). Del total, 24% se inclinó por el mantenimiento del nivel de actividad en los próximos doce meses (-3 puntos porcentuales).

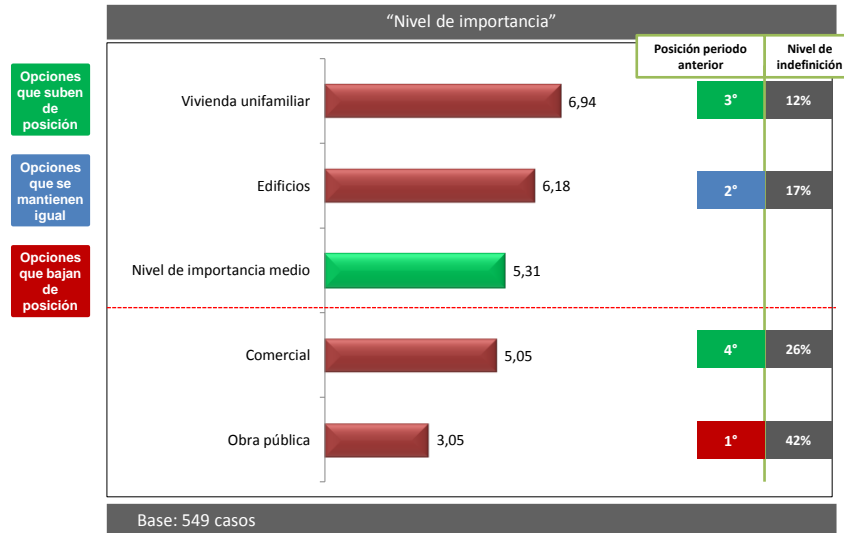
42. En el caso de los estudios de arquitectura, 35% respondió que la actividad crecerá (-2 puntos porcentuales), mientras que la proporción de respuestas negativas subió a 28% del total (+2 puntos porcentuales). Entonces, se registró un deterioro del ratio positivas/negativas de 12,2%, no obstante lo cual, con 1,25, se mantuvo en el nivel más alto (junto a las inmobiliarias). Del total, 31% se inclinó por el mantenimiento del nivel de actividad en los próximos doce meses (+3 puntos porcentuales) y el nivel de indefinición fue de 6%.

43. Entre las constructoras se registró el mayor deterioro del ratio positivas/negativas referido al futuro próximo (-51,3%). Porque 36% consideró que crecerá (guarismo que se mantuvo estable), pero 39% respondió que caerá la actividad (**+20 puntos porcentuales**), llevando la relación entre ambas de 1,89 en octubre de 2012 a 0,92 en marzo de 2013. En tanto, 22% se inclinó por el sostenimiento de la actividad (-20 puntos porcentuales).

44. **¿Qué tipologías de obra movilizan su actividad?** En esta ocasión la respuesta resultó consistente con la realidad sectorial. Recuérdese que en octubre de 2012 había figurado en primer lugar la obra pública. En esta ocasión lideró el ranking la principal tipología de obra a nivel país, la obra residencial (uni y multifamiliar). Tal vez resultó llamativo que la unifamiliar primara sobre la multifamiliar, aunque la diferencia entre ambas fue menor (6,94 vs. 6,18). Luego figuraron la obra comercial y la obra pública, ambas por debajo del promedio general (con puntajes de 5,05 y 3,05, sobre un total de 10).

### ¿Qué tipologías de obra están movilizando su actividad en los últimos 4 meses?(Guiada)

Por favor ordene las siguientes opciones de acuerdo a la importancia que Ud. les asigne, siendo 10 “Muy importante” y 1, “Nada importante”.

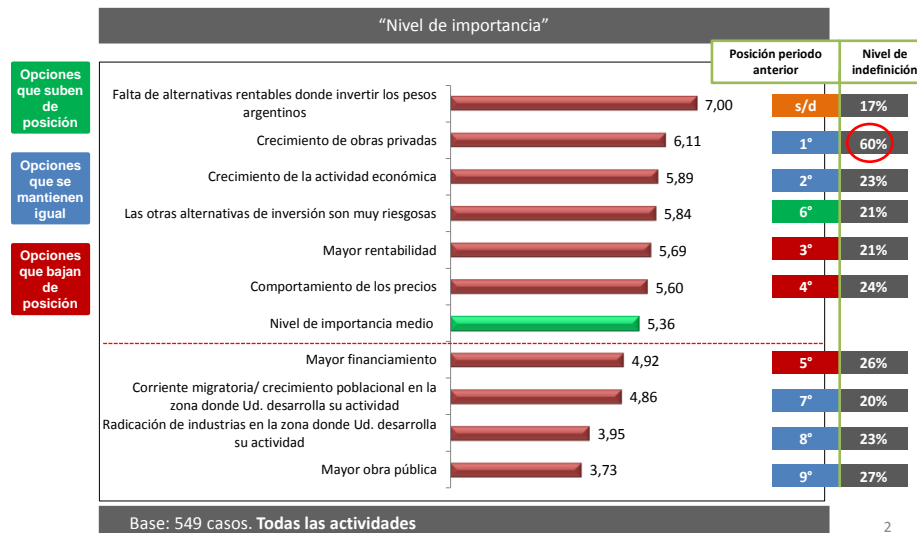


19

45. ¿Cuáles de las siguientes condiciones son las que le facilitan actualmente llevar adelante su negocio? La opción más elegida por el conjunto de los encuestados fue la “falta de alternativas rentables donde invertir los pesos argentinos”, con un puntaje promedio de 7,00. Cabe destacar que esta opción fue la más elegida por todas las categorías de respondientes. Luego, en el promedio general, se ubicaron el “crecimiento de las obras privadas” (puntaje de 6,11), el “crecimiento de la actividad económica” (5,89), “las otras alternativas de inversión son muy riesgosas” (5,84; pasando del 6° al 4° lugar en importancia) y la “mayor rentabilidad” (5,69; si bien retrocedió dos posiciones).

### ¿Cuáles de las siguientes condiciones son las que le facilitan actualmente llevar adelante su negocio? (Guiada)

Por favor ordene las siguientes opciones de acuerdo a la importancia que Ud. les asigna, siendo 10 Muy importante y 1, Nada importante.



46. ¿Cuál considera que es actualmente la principal dificultad para llevar adelante su negocio? En todas las categorías, la respuesta número 1 fue "incertidumbre por el tipo de cambio", que en el conjunto de los encuestados alcanzó un puntaje promedio de 8,15. Cabe destacar que en octubre de 2012 había ocupado el segundo lugar, detrás de "comportamiento de los precios", que en esta oportunidad alcanzó un puntaje de 7,41.

47. Luego se ubicaron "comportamiento de los precios" (7,41; pasó del primero al segundo lugar entre las últimas dos mediciones) y "presión impositiva" (7,35), que para todos los sectores de la economía formales se ha vuelto en un obstáculo muy importante, porque crece en forma continua y afecta la viabilidad (rentabilidad) de las actividades productivas. En cuarto lugar figuró el "mayor costo de construcción", factor que opera en el mismo sentido que el anterior. Y en quinto y sexto lugar se ubicaron "menor financiamiento" y "costo de los terrenos".

## ¿Cuál considera que es actualmente la principal dificultad para llevar adelante su negocio? (Guiada)

Por favor ordene las siguientes opciones de acuerdo a la importancia que Ud. les asigna, siendo 10 "Muy importante" y 1, "Nada importante".



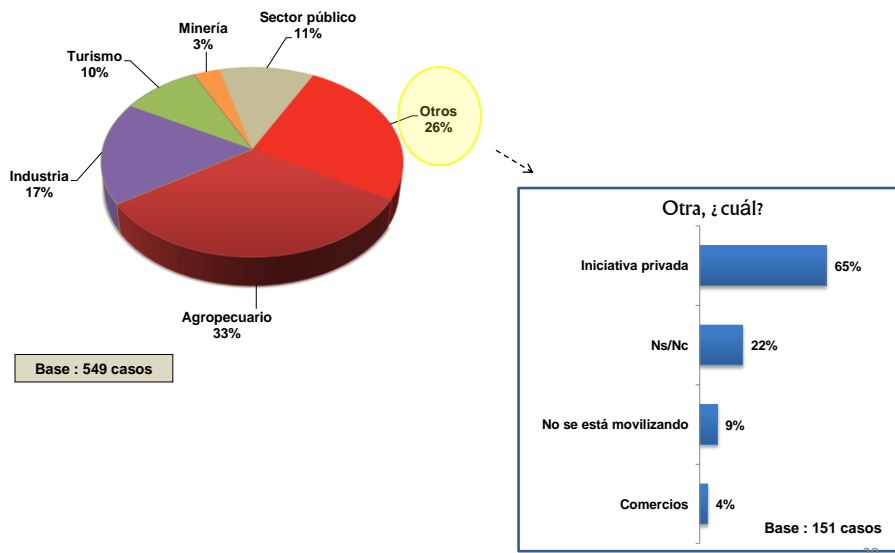
48. Cabe destacar que las opciones más elegidas de las dos preguntas anteriores (puntos 45 y 46) reflejan con precisión la realidad que está atravesando la cadena de valor de la construcción en Argentina en los últimos meses. Porque, por un lado, los recientes saltos de la cotización del dólar en el mercado libre o paralelo, favorecidos por las crecientes restricciones cambiarias implementadas por la AFIP que elevan la demanda y achican la oferta de divisas en el referido mercado paralelo (para turismo, para atesoramiento, para compraventa de inmuebles, etc.), elevaron la incertidumbre de los actores del sector, debido el billete norteamericano volvió a constituirse en una alternativa de inversión (muy) rentable. Pero, por el otro lado, la inversión en construcción continúa siendo una vía atractiva para canalizar recursos excedentes en moneda nacional y mantenerlos dentro del circuito formal de la economía, apostando a un activo seguro que además puede generar alguna rentabilidad en el mediano plazo. El primer factor opera en contra de la actividad en lo inmediato, al tiempo que el segundo factor actúa en favor de la inversión en construcción en el mediano plazo.

49. **Entre los sectores que se considera que movilizan la construcción, el "agropecuario" volvió a ser el más elegido en las regiones Centro, NEA y NOA, el segundo en Buenos Aires, el tercero en Cuyo y el último en Patagonia. Del total de respuestas concentró un tercio (-2 puntos porcentuales con relación a la medición previa), con picos de 58% en la región Centro, 33% en NOA y 26% en NEA.**

50. En el promedio general, detrás del "agropecuario" se ubicaron la "industria" (17%; +1 punto porcentual), el "turismo" (10%; -1 punto porcentual), el "sector público" (11%; -4 puntos porcentuales) y la "minería" (3%; sin cambios). La categoría "otros" aglutinó 26% de las respuestas

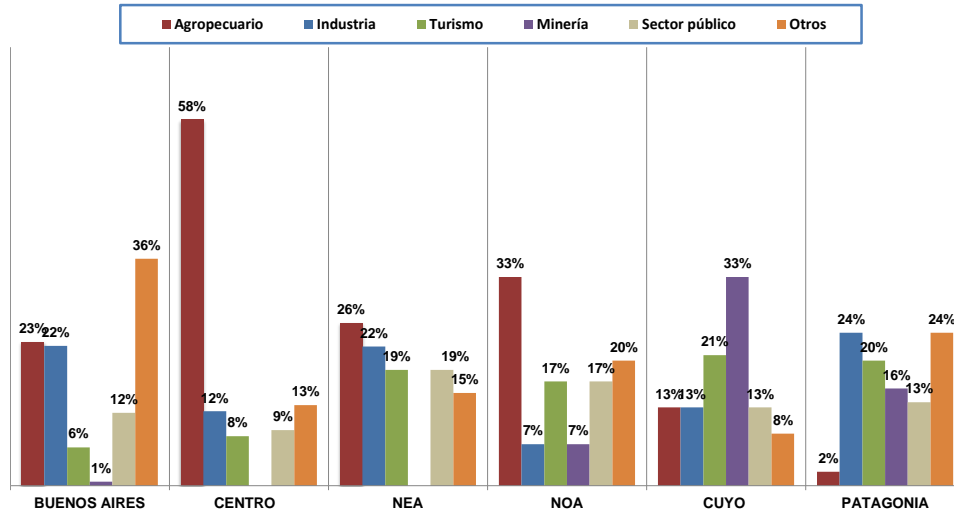
(+6 puntos porcentuales), 65% de las cuales se atribuyeron a la “iniciativa privada” (+ 2 puntos porcentuales), 9% a “no se está movilizando”, 4% a “comercios” y 22% a NS/NC.

¿Qué sector está movilizando la construcción en su región en los últimos 4 meses? (Guiada)



51. En la región Buenos Aires, “otros” (36%, básicamente “iniciativa privada”) fue la categoría más elegida al momento de señalar qué sectores movilizan la construcción, en segundo lugar se ubicó “agropecuario” (23%) y en tercer lugar “industria” (22%). En Cuyo, el sector principal fue “minería” con 33%, seguido por “turismo” con 21% y, luego, por “agropecuario”, “industria” y “sector público”, cada uno con 13% del total de respuestas. Por último, en la Patagonia, “industria” y “otros” lideraron las respuestas con 24% del total cada uno, 20% obtuvo “turismo”, 16% “minería” y 13% “sector público”.

¿Qué sector está movilizande la construcción en su región en los últimos 4 meses? (Guiada)



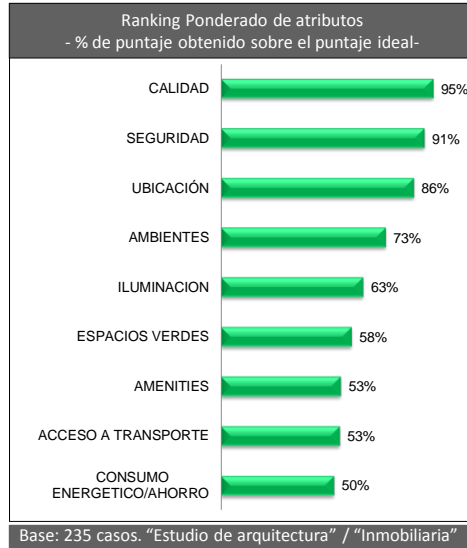
Base : 549 casos 21

52. Excluido el precio, según el conjunto de los estudios de arquitectura y de las inmobiliarias que respondieron la encuesta, al momento de elegir una vivienda para vivir, el consumidor final pone en primer lugar la calidad, seguida por la seguridad, la ubicación, los ambientes, la iluminación, los espacios verdes, los amenities, el acceso al transporte y, en último lugar, el consumo energético/ahorro energético. Esta respuesta repitió los resultados de la encuesta anterior.

53. Tal como se señaló en el Informe anterior (27-11-12), estas respuestas resultan llamativas, ya que el sentido común sugiere que junto al precio, la ubicación (barrio/ciudad) y la cantidad ambientes son categorías definidas a priori por el consumidor final de inmuebles.



Excluyendo el precio, al momento de elegir una vivienda para vivir, ¿qué importancia cree que tiene para el consumidor final cada uno de estos atributos?\* (Guiada)  
Por favor ordénelos por importancia, siendo el primer lugar el más importante.



\* La pregunta fue realizada sólo a los que indicaron como actividad "Estudio de arquitectura" o "Inmobiliaria"

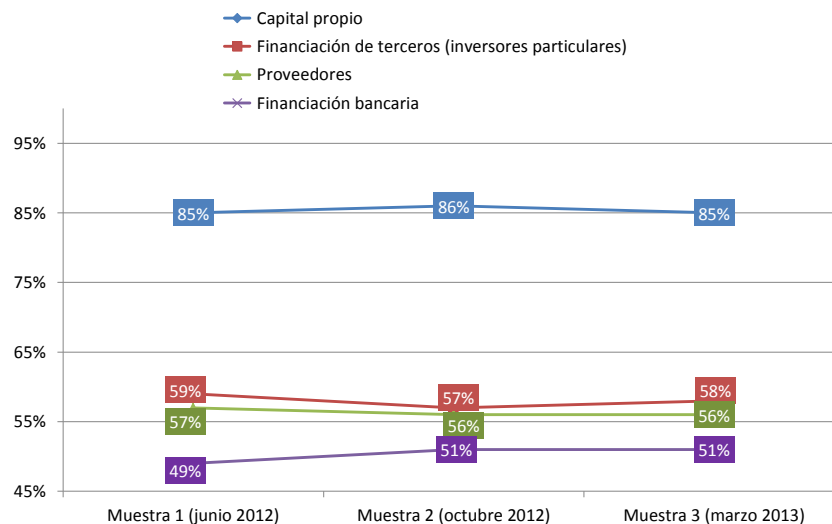
Atributo	Puntaje	Porcentaje
Calidad	2001	85%
Seguridad	1917	82%
Ubicación	1818	77%
Ambientes	1553	66%
Iluminación	1340	57%
Espacios Verdes	1232	52%
Amenities	1129	48%
Acceso A Transporte	1119	48%
Consumo Energetico/Ahorro	1065	45%
<b>Puntaje ideal: 2.115</b> (cantidad de casos * frecuencia en primera posición)		

Aclaración metodológica: El resultado del ranking ponderado se calcula mediante la sumatoria de los puntajes obtenidos por atributo, donde las menciones se multiplican según el orden de importancia otorgado. Expresado en porcentaje.

18

### ¿Cómo financia su actividad? (Guiada)

Por favor ordénelos por importancia, siendo el primer lugar el más importante.



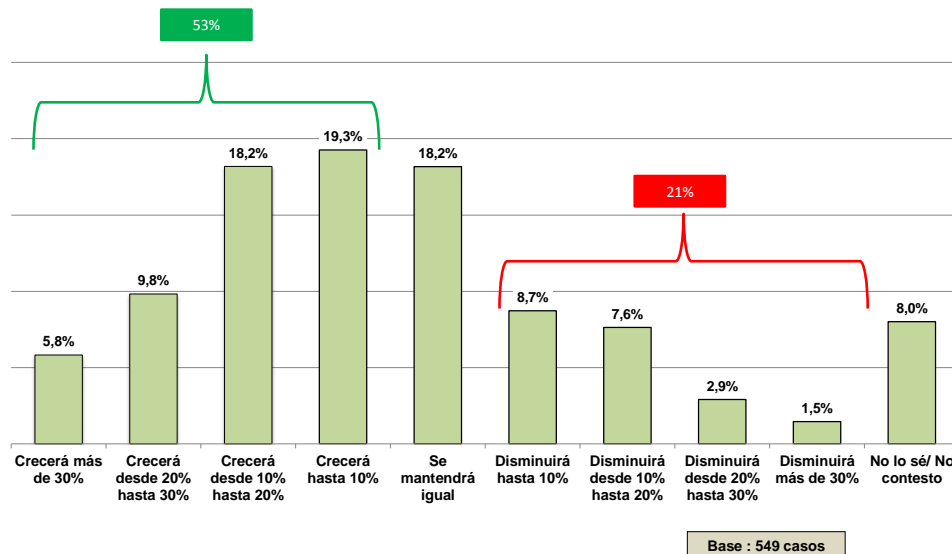
23

54. El financiamiento de las actividades de los que respondieron la encuesta no mostró mayores cambios con relación a las mediciones previas. Una vez más, el capital propio recibió la mayoría de las respuestas, con 85% (-1 punto porcentual en relación a la medición anterior). En tanto, la financiación de terceros (inversores particulares) se ubicó en segundo lugar con 58% (+1 punto

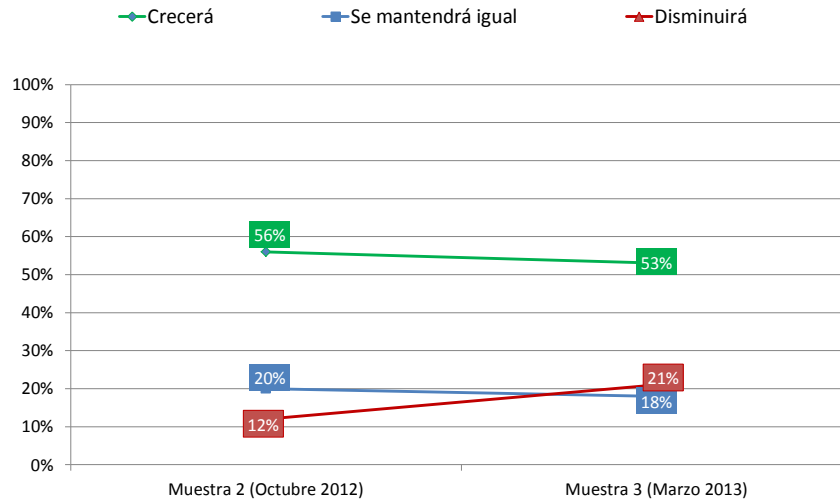
porcentual), seguida muy de cerca por la financiación de proveedores con 56% (sin cambios) y en último lugar continuó ubicada la financiación bancaria, con 51% (sin cambios).

55. Ahora bien, cuando se considera a los distribuidores de materiales de construcción, el capital propio abarcó 90% de respuestas (+1 punto porcentual respecto a la encuesta de octubre de 2012), seguido por la financiación de proveedores (62%; + 10 puntos porcentuales) y por la bancaria (51%; -10 puntos porcentuales). En tanto, la financiación de terceros ocupó el último lugar con 47% (-1 punto porcentual).

¿Cómo cree que evolucionará el costo de construcción en dólares en los próximos doce meses? (Guiada)



### ¿Cómo cree que evolucionará el costo de construcción en dólares en los próximos doce meses? (Guiada)



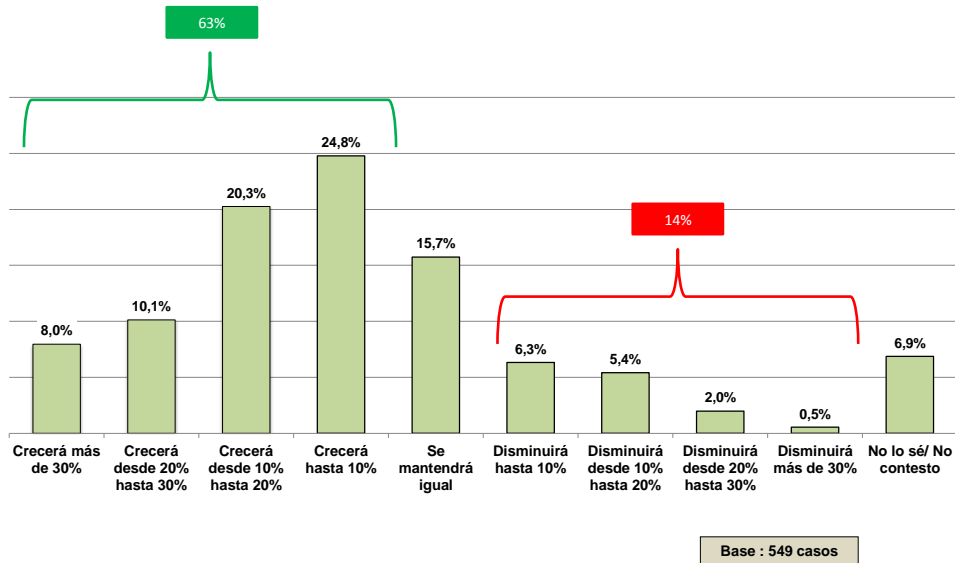
\* Los valores que no suman 100% las diferencias corresponden a casos de "no sabe/no responde" y "Otros"

32

56. Evolución esperada del costo de construcción en dólares en los próximos doce meses. Del total de respuestas, 53% se inclinó por un aumento (-3 pp), 18% afirmó que se mantendrá estable (-2 pp) y 21% señaló que el mismo bajará (+9 pp). En tanto, 8% de los encuestados respondió NS/NC. La respuesta tiene sentido si se utiliza el tipo de cambio oficial para realizar la cuenta. Alternativamente, también adquiere relevancia, si los que respondieron la encuesta consideraron que el dólar 'libre' ya alcanzó un nuevo nivel de equilibrio y, consecuentemente, de aquí en más el costo de la construcción volverá a subir en dólares.

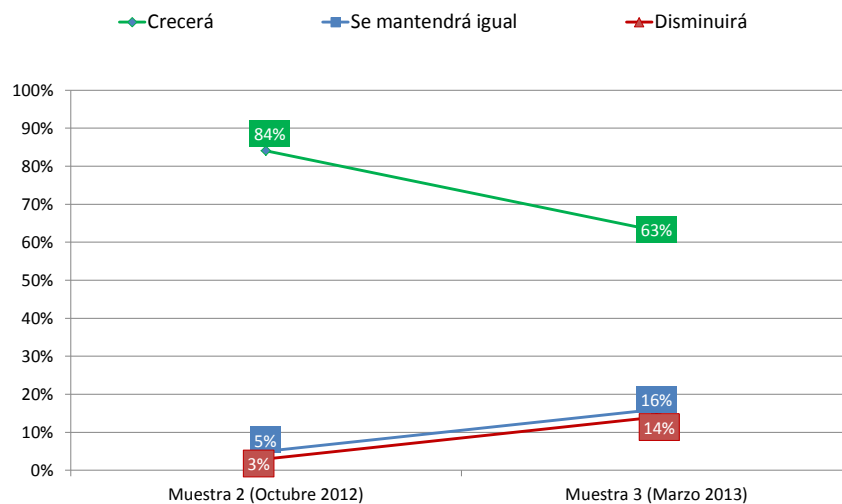
57. En todas las regiones primaron las respuestas referidas a un aumento esperado del costo de construcción en dólares. En las del NEA, Patagonia y Centro, se registraron las mayores proporciones, con 67%, 64% y 59% del total, respectivamente. Del otro lado se ubicó la región Buenos Aires, con sólo 47% de respuestas referidas a un aumento del costo de construcción en dólares en los próximos doce meses.

¿Cómo cree que evolucionará el costo de los materiales de construcción en dólares en los próximos doce meses? (Guiada)



34

¿Cómo cree que evolucionará el costo de los materiales de construcción en dólares en los próximos doce meses? (Guiada)



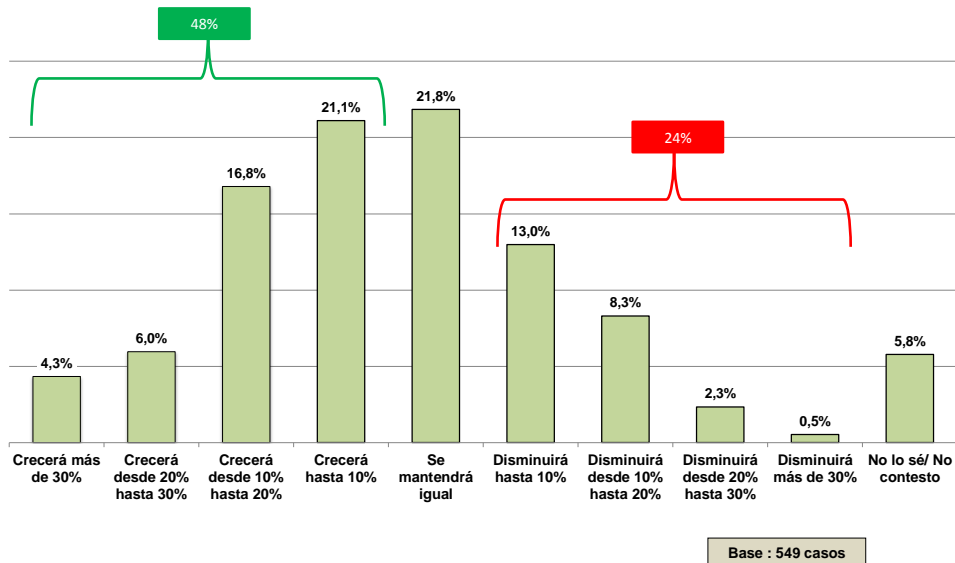
\* Los valores que no suman 100% las diferencias corresponden a casos de "no sabe/no responde" y "Otros"

35

58. Cuando la pregunta se refiere al costo en dólares de los materiales de construcción, la mayoría de las respuestas se inclinó por un aumento (63% del total; -21 pp). Sólo 15,7% se inclinó por el mantenimiento del mismo y apenas 14% optó por una baja (+11 pp). En este caso, 6,9% eligió NS/NC.

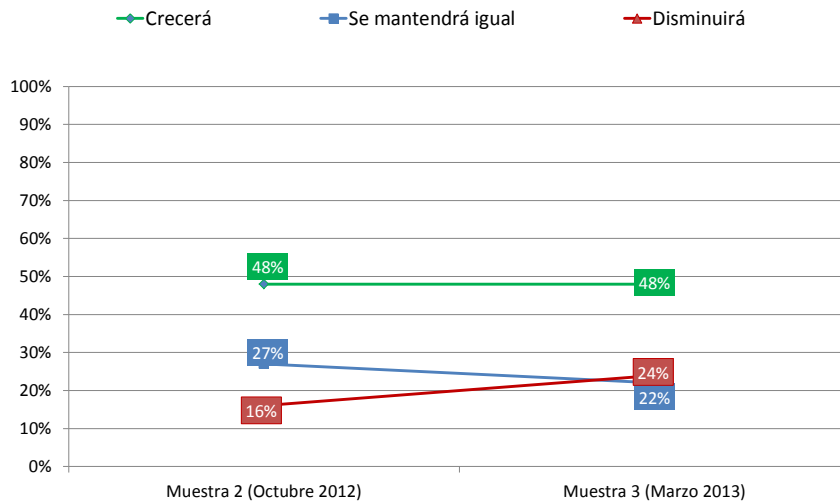
59. Nuevamente, en todas las regiones primaron las respuestas referidas a un aumento esperado del costo en dólares de los materiales. Pero en las del NEA, Centro y Patagonia, se verificaron las mayores proporciones, con 74%, 68% y 64% del total, respectivamente.

### ¿Cómo cree que evolucionará en dólares el valor del metro cuadrado en los próximos doce meses? (Guiada)



37

### ¿Cómo cree que evolucionará en dólares el valor del metro cuadrado en los próximos doce meses? (Guiada)



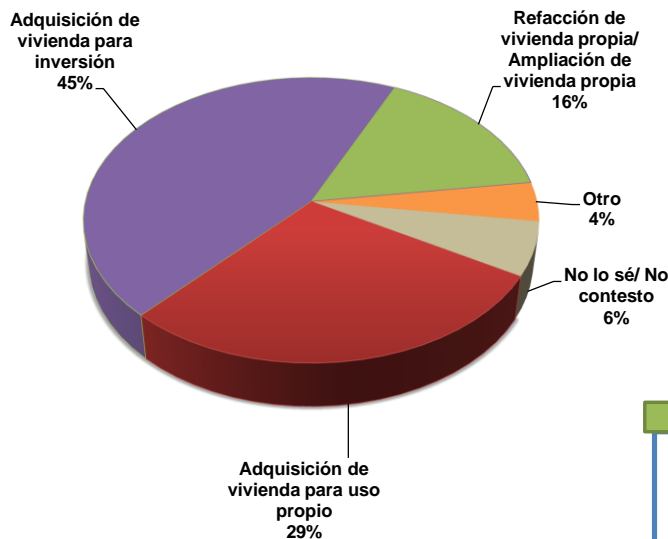
\* Los valores que no suman 100% las diferencias corresponden a casos de "no sabe/no responde" y "Otros"

38

60. En lo referente a la evolución esperada del valor del metro cuadrado en dólares para los próximos doce meses, 48% consideró que el mismo crecerá (sin cambios), 21,8% se inclinó por un mantenimiento del mismo (-5 pp) y 24% afirmó que el mismo descenderá (+8 pp).

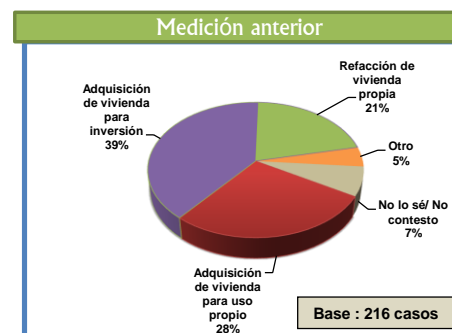
61. Al desagregar las respuestas por regiones geográficas, en todas prevaleció la expectativa de un incremento. En general esta opción concentró entre 53% (NOA) y 63% (NEA) de las respuestas en cada región. La excepción fue la región Buenos Aires, en la cual esta opción sólo comprendió 37% de las respuestas.

### ¿Cómo describiría usted el perfil actual de su cliente a la hora de invertir su dinero? \* (Guiada)



\* La pregunta fue realizada sólo a los que indicaron como actividad "Constructor/Empresa constructora" y "Estudio de arquitectura".

Base : 251 casos. "Constructor/Empresa constructora" y "Estudio de arquitectura".



Base : 216 casos

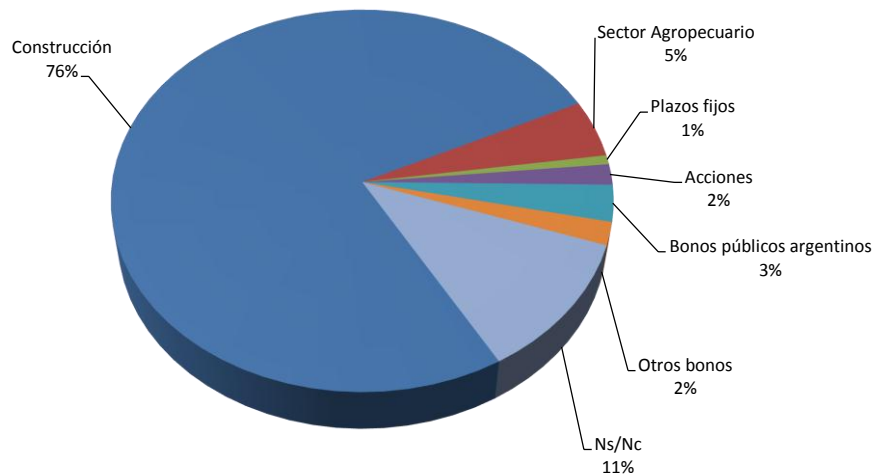
40

62. Entre los constructores/constructoras y estudios de arquitectura encuestados, 45% indicó que sus clientes adquieren las viviendas como bien de inversión (+6 puntos porcentuales respecto a la medición previa), en tanto que otro 29% señaló la adquisición para uso propio (+1 pp) y 16% señaló que es para refacción o ampliación de viviendas propias. Las categorías otro y NS/NC concentraron 4% y 6% del total de respuestas, respectivamente.

63. En la tercera medición realizada en marzo de 2013, 76% de los encuestados calificó a la construcción como el mejor método de ahorro en medio de las restricciones cambiarias

existentes. Fue la opción más elegida por lejos, pero debe tenerse presente que la elección está sesgada porque los respondientes son actores de la cadena de valor. Y, además, en relación a la medición de octubre de 2012 se verificó una retracción de 3 puntos porcentuales. Asimismo, 5% señaló al sector agropecuario (+0,8 pp), 3,3% a los bonos públicos argentinos (sin cambios), 2% señaló la opción de otros bonos (sin cambios), 2% a las acciones (sin cambios) y 1% a los depósitos a plazo fijo (sin cambios). Por último, 11% de los encuestados optó por no responder esta pregunta.

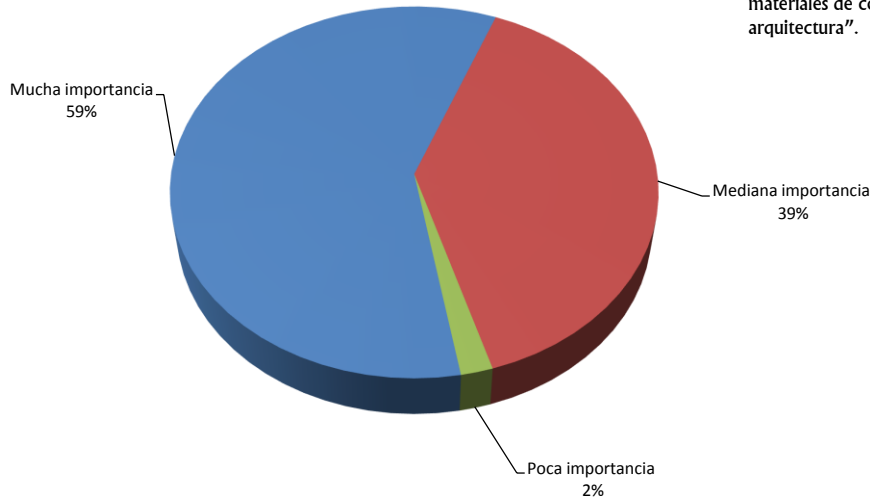
### ¿Cuál cree que es el mejor método de ahorro en medio de las restricciones cambiarias? (Guiada)



Base : 549 casos

## ¿Qué importancia le da a las marcas de los materiales al momento de tomar decisiones de compra? (Guiada)

\* La pregunta fue realizada sólo a los que indicaron como actividad "Constructor/Empresa constructora"; Desarrolladores inmobiliarios; Distribuidor de materiales de construcción y "Estudio de arquitectura".



Base : 394 casos

42

64. En la última encuesta la importancia de las marcas de los materiales al momento de decidir la compra registró un leve deterioro con respecto a la medición de octubre del año pasado, lo cual podría estar asociado con la evolución de los costos de la construcción y la rentabilidad de los proyectos en marcha. En esta ocasión 59% del conjunto de constructores, desarrolladores, distribuidores y estudios de arquitectura, señaló que le otorgan 'mucho importancia', cuando en la encuesta anterior había llegado a 66% (-7 pp). En tanto, ganó en importancia relativa la opción 'mediana importancia', que subió de 31% a 39% del total (+8 pp).

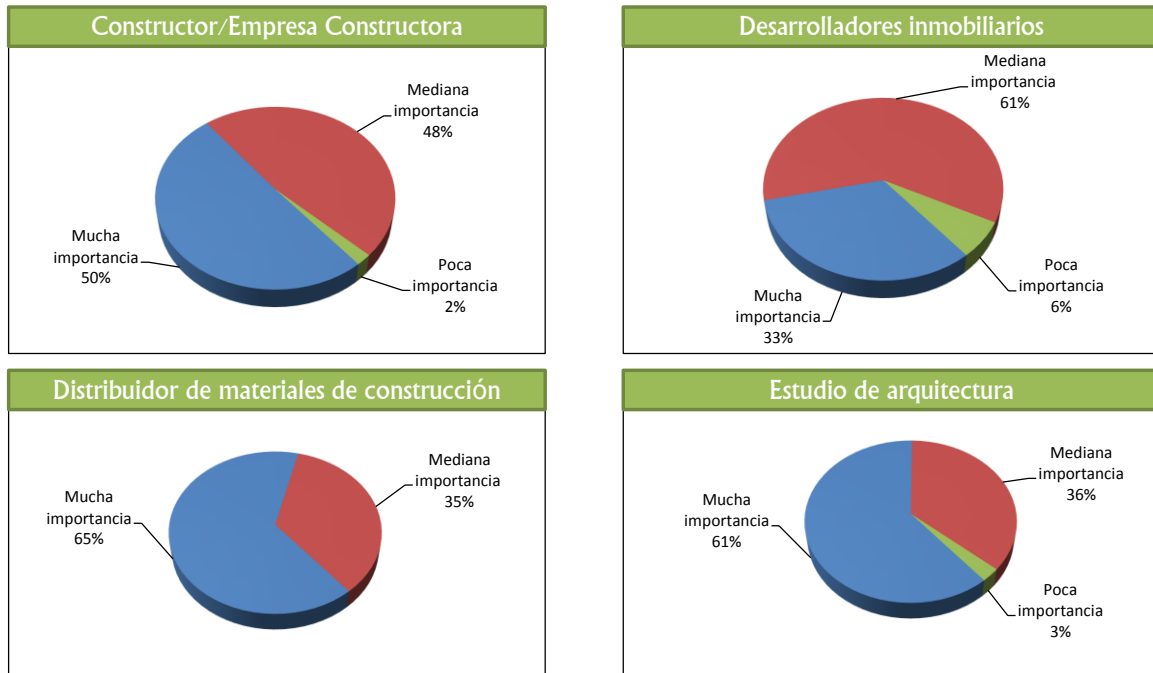
65. Al desagregar por categorías surgió que los estudios de arquitectura y los distribuidores de materiales fueron los que mayor importancia le otorgaron a las marcas. En el primer caso, 61% optó por 'mucho importancia' y 36% por 'mediana importancia'. En el segundo caso, hicieron lo propio 65% y 35%, respectivamente.

66. En cambio, entre las constructoras, la opción "mucho importancia" bajó a 50% y la de "mediana importancia" subió a 48%. Y, por último, entre los desarrolladores inmobiliarios, la primera captó sólo un tercio de las respuestas y la segunda comprendió 61%, al tiempo que la opción "poca importancia" abarcó 6% del total.



## ¿Qué importancia le da a las marcas de los materiales al momento de tomar decisiones de compra? (Guiada)

### SEGMENTADO POR ACTIVIDAD



\* La pregunta fue realizada sólo a los que indicaron como actividad "Constructor/Empresa constructora"; Desarrolladores inmobiliarios; Distribuidor de materiales de construcción y "Estudio de arquitectura".