



Foto: Nico Pérez



## La tercera

# ola

Los desarrolladores surfean en mar revuelto. Buscan el rumbo, generan nuevos negocios y seducen a una demanda selectiva. Los proyectos del futuro

Por Carla Quiroga  
Informes: Manuel Parera

A soma en el horizonte. La nueva ola marca el comienzo de una etapa. Los desarrolladores proyectaron, construyeron y están empezando a cerrar las primeras etapas de sus proyectos. ¿Ahora qué? Pasados los tiempos de gloria, en las que vendían ladrillos como “*golosinas*”, los empresarios conviven con más de una preocupación. Necesitan generar nuevos negocios y una vez más el destino los desafía a adaptarse a una realidad distinta. “Hay que esperar y no desesperar. Lo que hoy tengan en *stock*, dentro de un año, será muy buscado”, vaticina Issel Kiperszmid, presidente de DYPSA, quien termina un shopping en San Justo, Torre Mayor en Olivos—de más de US\$ 12 millones—, y la segunda torre Renoir, el proyecto de US\$ 100 millones.

Entre octubre y marzo, los *players* pusieron a prueba su propio temple y esquivaron con éxito la tentación de bajar los precios, a diferencia de lo que sucedió, por ejemplo, en los alquileres *corporate*.

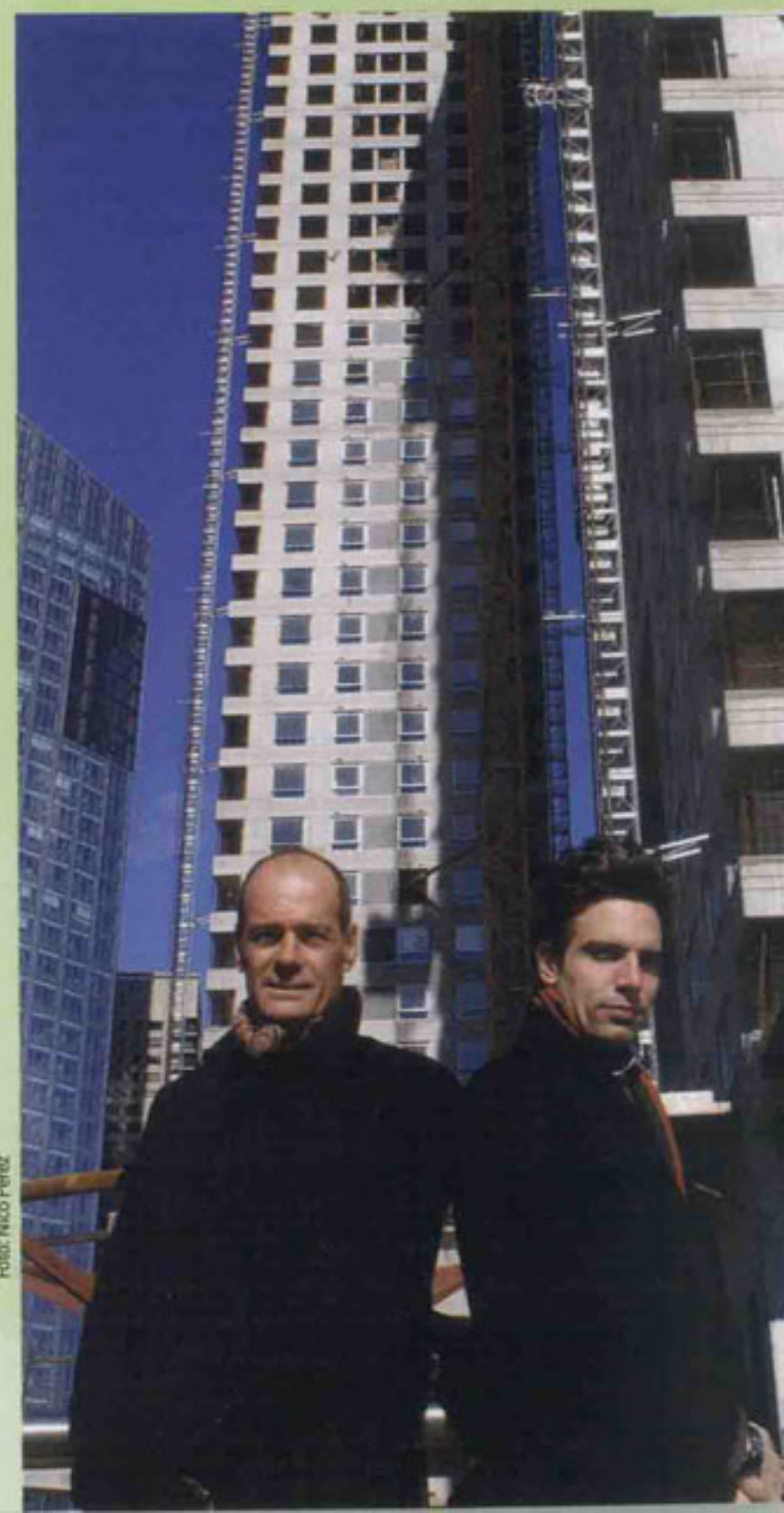
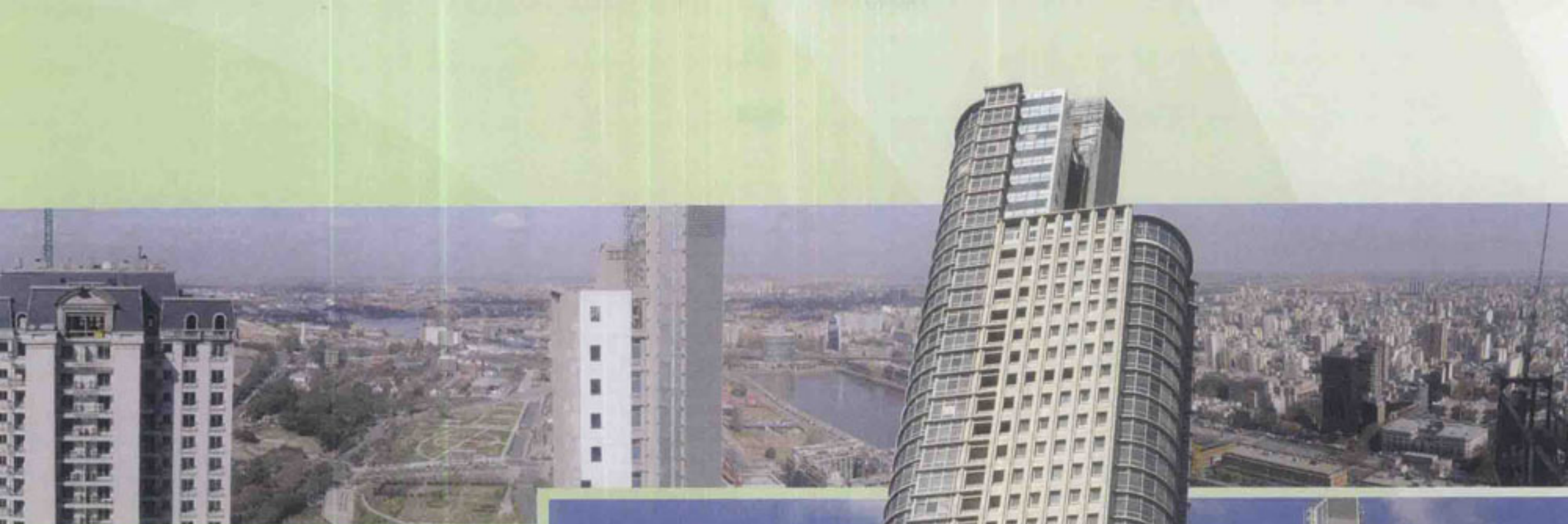


Foto: Nico Pérez





Martín Rodríguez Etcheto y Juan Garrone (Creaurban) en Mulieris (der.). Raúl Sáenz Valiente (Creaurban) y Rodrigo Fernández Prieto de la desarrolladora homónima en Torres del Yacht (izq.).



Foto: Nico Pérez

“La propiedad no puede bajar porque está muy cerca del costo”, afirman. Además, a diferencia de los Estados Unidos, en la Argentina no hubo burbuja inmobiliaria porque los proyectos se financiaron genuinamente, sin hipotecas. “Y porque el flujo de fondos para la construcción de las obras en marcha estaba asegurado”, agrega Juan Garrone, CEO de Creaurban, la desarrolladora que este mes entrega la primera torre de Mulieris, ubicada en el dique II de Puerto Madero. Un proyecto en el que se destinaron US\$ 83 millones y en donde el metro cuadrado cotiza a US\$ 4500. “Nadie quiere desprenderse de los activos, porque se sabe que a largo plazo los valores superan las crisis”, agrega Raúl Sáenz Valiente, director Ejecutivo de Creaurban. La desarrolladora también levanta, junto a Fernández Prieto y Emepa, Torres del Yacht en dique IV, dos edificios de 43 pisos de US\$ 100 millones. El primero estará terminado en marzo de 2010. Vendieron 70 por ciento, y en dos años el metro cuadra-

do pasó de US\$ 2500 a US\$ 3500. “Vamos a quedarnos con unidades para renta. Es una esquina única. Una vez finalizado, el metro cuadrado cotizará entre US\$ 4500 y US\$ 5000”, confiesa Rodrigo Fernández Prieto, director de la desarrolladora homónima. Alan Faena coincide en que los proyectos únicos permanecieron indemnes a los coletazos de la crisis. “Inau-

guraremos Los Molinos en agosto y avanzamos en Aleph Residences”, explica el creador del Art District, un espacio en el que se destinarían US\$ 300 millones. Sólo el Aleph demandará US\$ 50 millones en su primera etapa. Le queda aún un terreno en Puerto Madero.

Hoy, existe un mercado desencontrado entre la oferta y una demanda cada vez



Location, location & location. Valores de venta mínimos, medios y máximos (US\$/m<sup>2</sup>)

más selectiva. Esto es, hay una parte de los consumidores que aún esperan, sin suerte, una baja en los precios para avanzar en la compra. Igual, de a poco, la reactivación asoma. “Desde junio hubo un cambio de actitud. El comprador aceptó los precios y se generaron operaciones. Este no es el mercado que supimos tener hace tres años pero tampoco el de la crisis”, aclara Roberto Tizado, de Tizado Propiedades. “Se seguirán vendiendo las unidades usadas, de hasta US\$ 500.000 con 120/200 metros”, analiza Dina Cruzio, directora de la División Residencial de L.J. Ramos. “Hay una atomización de la demanda que se concentró en departamentos de alta gama en valores y metraje”, coincide Alejandra Covello, directo-

ra de la inmobiliaria homónima. A futuro, creen que quienes moverán el mercado serán los inversores. “Los que buscan oportunidades en edificios en construcción que están en los primeros 12 meses del lanzamiento, que contaban con preventas que no se generan y necesitan liquidez”, explica Diego González Casartelli, director General de Rukán, la desarrolladora que avanza con los proyectos de Pegasus, con más de US\$ 160 millones destinados a ladrillos. Tiene tres emprendimientos. En *corporate*, construye Urbana Vicente López (ver nota de oficinas), un *shopping* con 120 locales en Tortuguitas, en el que desembolsará US\$ 120 millones, y en residencial, el emprendimiento dos plaza, en Caballito. Dos torres de 33

pisos y 36.000 metros cuadrados, en las que destinará US\$ 40 millones. “El precio de venta promedio es de US\$ 1600/m<sup>2</sup>”, comenta el ejecutivo, quien aclara que el foco lo tiene en negocios de renta —oficinas— y centros comerciales. Este último, un segmento que gana adeptos. Enrique Blaksley, el creador de Hope Funds, pagó casi US\$ 5 millones por el 46 por ciento de Buenos Aires Design. Pero el inversor promete más sorpresas, mira oficinas en el corredor norte y levanta dos barrios cerrados. Su apuesta en ladrillos será de US\$ 10 millones en 2009. Federico Gagliardo, de Vitrium Capital, también está activo. Avanza en *land banking* en el norte del Gran Buenos Aires. Este año comenzará un proyecto de usos mixtos de US\$ 10 millones. Fernández Prieto también presentó un *fund*: Intelligent Holding, con opciones para invertir desde los US\$ 50.000 hasta US\$ 5 millones. El inversor podrá optar por: hotelería, oficinas, locales comerciales y centro de convenciones.

## Se hace la luz

La caída en la demanda real, que algunos estiman en un 30 por ciento, no significa ausencia de potencial. Así lo evidencian los buscadores *on line* de propiedades, cuyos registros de usuarios crecen año a año. “Antes, una persona visitaba no menos de 25 propiedades. Hoy, Internet simplifica el proceso”, dice Raúl Otero, gerente Comercial de Argenprop.com, sitio en el que 1300 inmobiliarias exponen más de 70.000 inmuebles. “Si el mercado mejora, habrá un problema de oferta porque no hay muchos nuevos desarrollos”, analiza Danilo Antoniazzi, gerente de la CEDU, la Cámara Empresaria de Desarrolladores Urbanos. Miradas optimistas por medio, Sebastián Sosa, director General de RE/MAX, insiste en la necesidad de que los precios se ajusten por lo menos 15 por ciento para que oferta y demanda se encuentren. “De la región, la Argentina es en donde la caída en la demanda se sintió más”, afirma Rodolfo Seminario, presidente de Grupo SYASA, especializado en



Foto: Mico River

Alejandro Ginevra, de Madero Harbour, un proyecto de US\$ 250 millones. Se levanta en dique uno.





Foto: Mico Pérez

Susana Giovinazzo, de Raghsa. Entregó la primera torre de Le Parc Figueroa Alcorta. Ahora mira al negocio de oficinas.

cinas). “La buena tierra en Capital se terminó y los costos de construcción no bajan. Es más, los precios a partir del año que viene subirán”, se adelanta Fernández Prieto, que también desarrolla, en dique I de Puerto Madero, Zencity –US\$ 150 millones– junto a Vizora, la empresa de Milagros Brito, hija del banquero. “Hay dos mercados: Puerto Madero y el resto de la ciudad”, diferencia Alejandro Ginevra, otro de los jugadores de ese dique, que promete más de US\$ 500 millones en inversiones. Trabaja en Madero Harbour, un emprendimiento de US\$ 250 millones. Otro proyecto es Art Maria, de Creaurban, en donde se invertirá US\$ 100 millones.

construction managment, con tres proyectos demorados por la crisis. Pero, sin dudas, mejor es mirar la parte del vaso lleno. Otros avanzan. “En las épocas de bonanza, un proyecto bueno bastaba. Ahora hay que ajustar el producto y a la financiación para hacerlo atractivo”, define Augusto Franchino, socio de Franchino Negocios Inmobiliarios, que construye Palacio Bellini en Palermo. Lo que hizo el empresario fue cambiar la forma de financiación. Antes ofrecía un plazo más extendido que el transcurso de la obra, lo que lo obligaba a tomar un crédito bancario para terminar el proyecto en el que invertirá US\$ 40 millones. Ahora optó por bajar los precios, un 20 por ciento, a cambio de un plazo menor de pago (el tiempo de la obra con una entrega estimada en mayo de 2012). No toma el crédito y trasladó ese descuento del costo financiero que no asumirá sobre los valores de venta. Así ya lleva vendidas 170 de las 205 residencias, a un promedio de US\$ 2300/m<sup>2</sup>.

En un mundo en el que la liquidez manda, los compradores hacen valer su *cash*. Pero en el mercado afirman que esto cambiará muy rápido, cuando el dólar se empiece a depreciar fuertemente respecto de los activos reales en el mundo, producto de la gran emisión (la mayor de la historia), que debió hacer la Fed para evitar un colapso, como en los años ‘30. Aparte, a medida que se absorban

las unidades existentes en los proyectos que se están terminando, no habrá nuevas propuestas, con lo cual, dentro de un año y medio, las viviendas se transformarán en un bien escasísimo, y las de buen nivel mucho más. Susana Giovinazzo, directora Comercial de Raghsa, opina con conocimiento de ese mercado (la desarrolladora es dueña de la marca Le Parc). Ya entregó la primera torre del proyecto ubicado en Figueroa Alcorta, en el que destinaron US\$ 110 millones. “Tuvimos una demanda sostenida”, explica. Como Pegasus, en la desarrolladora de Moisés Khafif, no planean nuevas inversiones en viviendas de alta gama. Las “energías” están en *corporate* (ver nota de ofi-

### Extranjeros no more

En el nuevo mapa de la demanda, los extranjeros, siempre obsesionados por la fórmula *location, location, location*, perdieron relevancia. “No llegan al 10 por ciento de la demanda, antes representaban el 20”, explica Darío López, socio de Arquitectonika, el creador de los PH urbano, que reposicionó a esa tipología en el mercado. Reconoce que hay inversores dispuestos a tomar algunos riesgos como invertir en nuevas zonas en donde la rentabilidad se respeta, ya que, en las consolidadas, es acotada. “Ganan lo mismo con menor inversión. Son los que se están animando a barrios periféricos, en donde se consiguen incidencias entre 30 y

### Las incidencias en los terrenos (US\$/m<sup>2</sup>)

● Puerto Madero ● Microcentro ● Caballito



Fuente: L.J Ramos Brokers Inmobiliarios.



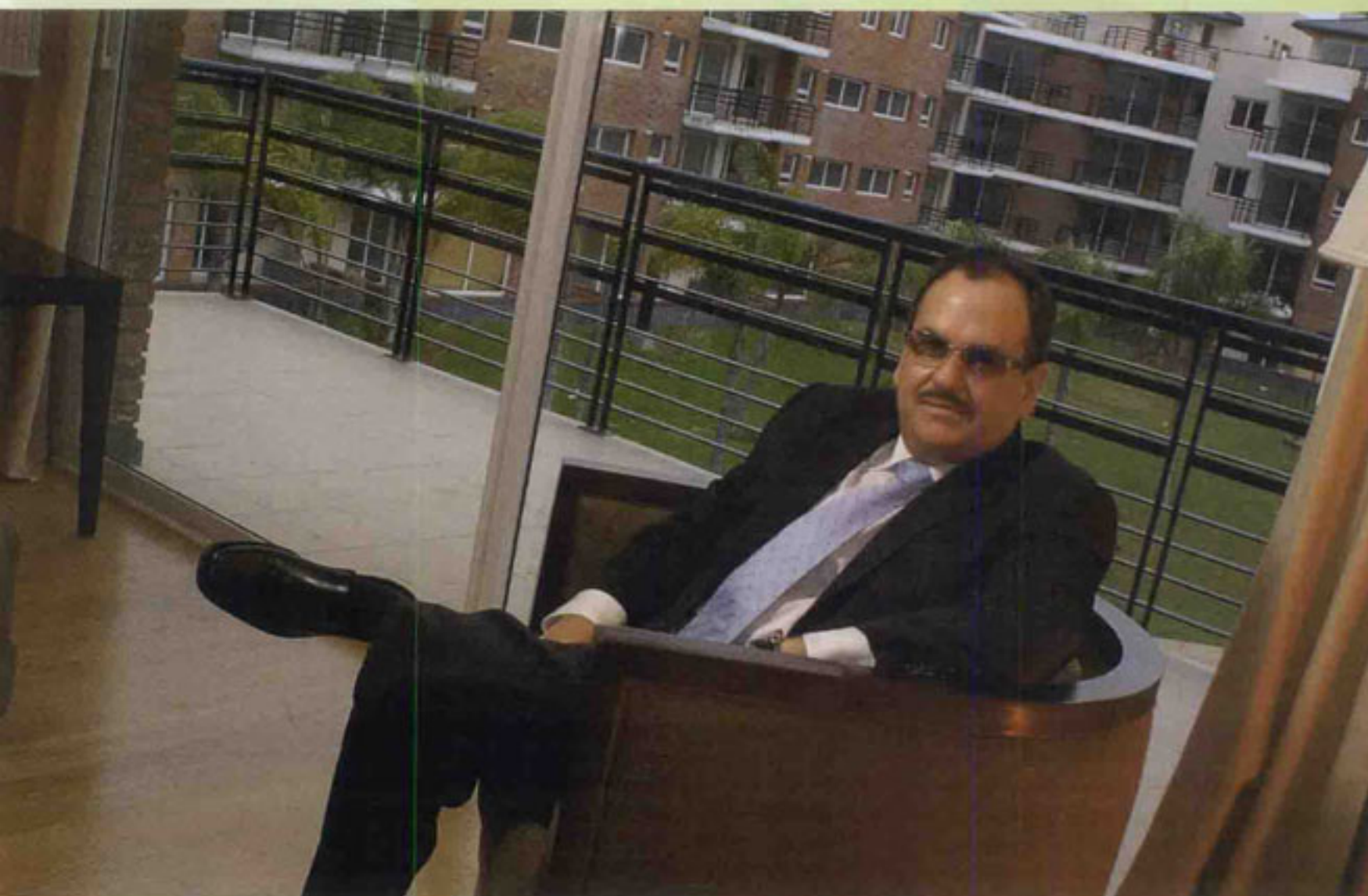


Foto: Nico Pérez

40 por ciento más bajas que en las zonas *top*” analiza. “Una de las tendencias es descubrir y crear ubicaciones que den un alto *value for price*”, reconoce Iuri Izrastzoff, director de Izrastzoff Bienes Raíces. Los desarrolladores insisten en la zona sur de la Capital. Y barrios como Barracas y Parque Patricios están en la mira de Ginevra y Milagros Brito. López, de Arquitectonika, es uno de los que ya echó su suerte al sur. Invertió US\$ 4 millones en dos edificios de nueve pisos y tiene otro en proyecto, en la zona de la avenida Patricios, donde las incidencias de la tierra oscila los US\$ 250/m<sup>2</sup>. “Hay pocos monoambientes apto profesional con los que se pueden obtener rentas de entre 5 y 6 por ciento *versus* los 8 ó 9 por ciento de las más consolidadas. La diferencia es que hay menos competencia y más demanda”, agrega López. Los Camps, dueños de la marca Quartier, llevaron esa *brand* a San Telmo. Ignacio Camps está cerrando un fideicomiso al costo por US\$ 32 millones para construir un edificio de 27 pisos en Garay y Piedras, una zona en la que pudieron negociar una incidencia de 200/m<sup>2</sup>. En Forcadell J. Badino debutaron en el primer fideicomiso al costo. Así lanzaron dos torres de 10 pisos en Beccar, a un precio promedio de US\$ 1170/m<sup>2</sup>. “Hoy no hay grupo inversor que pueda soportar el costo de US\$ 10 millones de obra”, explica

Santiago Gómez Carrillo, gerente Comercial de la desarrolladora. Es que, hasta el año pasado, la preventa era una pata importante de la financiación de las empresas. Hoy sólo se vende lo que está terminado, entonces los *players* tuvieron que pensar estrategias para continuar con los proyectos. Gómez Carrillo construye otro fideicomiso al costo en Juncal y Azcuénaga, en el que se destinarán US\$ 7 millones. ¿Qué otras acciones tomaron para seguir vendiendo? En el grupo griego First American Investments (FSA), con US\$ 145 millones de inversión en el sector, patearon el tablero. En Beccar Plaza, el proyecto residencial en el que se destinarán US\$ 35 millones, le brindan al

Raúl González Neira, de FSA, lanzó el compromiso de recompra en Beccar Plaza (arr.). Issel Kiperszmid de DYP SA analiza hoteles.

comprador la opción de un compromiso de recompra de sus unidades para quienes adquieran un departamento bajo el sistema de financiación directa que ofrecen —cuotas fijas en dólares o en pesos—. El beneficio se puede adquirir al momento del boleto, abonando el 2,5 por ciento del valor de la propiedad en un único pago. “Es un producto revolucionario que se utiliza en los mercados más sofisticados del mundo”, explica Raúl González Neira, CEO de FSA, la empresa que, además, construye el complejo de oficinas Óptima Business Park en Vicente López. También estudia desarrollar un hotel corporativo en el lugar y traer su marca *boutique* Grace para el interior del país. Su desembarco en la Argentina fue hace tres años con Forum, un edificio en Puerto Madero de US\$ 60 millones que codesarrollaron con TGLT. Esta última, la desarrolladora con más de US\$ 100 millones destinados a los ladrillos. Construye Forum Puerto Norte en Rosario (ver nota interior), adquirió un terreno de 13.000 metros cuadrados en

el Bajo Belgrano, que pertenecía a OCA, en donde construirá dos torres. “El metro cuadrado costará US\$ 4000”, explica Federico Weil, presidente de TGLT. Además, planea un proyecto residencial con oficinas y canales de agua en 32 hectáreas que dan al Río Luján. Lo lanzaría en 2010. A diferencia de la mayoría de los desarrolladores, el modelo de TGLT es especializarse en viviendas con foco en el segmento alto con la proyección de bajar al medio, replicando lo que hacen sus socios brasileños. En 2007, PDG Realty adquirió el 30 por ciento de las acciones de la empresa. Weil trabaja en la confección de un esquema de financiación que va más allá de la entrega, a cinco años y con una tasa de 18 por ciento en dólares. En Vizora también apuntaron a una financiación “propia”. La lanzaron con el Banco Macro para Arboris, los condominios de US\$ 54 millones que levanta en Beccar. “Es tasa fija en pesos a cinco años, al 19 por ciento anual y puede cubrir hasta el 60 por ciento de la unidad”, explica Milagros Brito, CEO de



Foto: Nico Pérez



Vizora. Lleva vendido el 90 por ciento de la primer etapa del complejo. Brito estaría analizando asociarse con Weil en el barrio de Tigre. Creatividad es lo que sobra. Lo que falta y que los empresarios piden es la aparición del crédito, lo único que permitirá que el segmento medio ingrese al mercado. Los planes del Banco Hipotecario, por ahora, no movieron la aguja. Igual, los desarrolladores readaptaron productos. González Neira rediseñó la segunda manzana de Beccar Plaza. Generó unidades de 120 metros, para que más personas pudieran calificar. “Este es el único país en el que la gente compra una licuadora en cuotas y una vivienda *cash*”, dispara Fernando Esquerro, presidente de la Asociación de Empresarios de la Vivienda (AEV). El directivo fomenta el modelo chileno. Esto es, rearmar un mercado de crédito a largo plazo. “La propuesta es un sistema bancario que pueda originar hipotecas a 20 años y descargarla en fideicomisos con un *spread* diferencial y una tasa anual del 5 por ciento y cuotas que evolucionan de acuerdo a

la variación del salario”, explica. Para Jaime Garbarsky, presidente de Ecipsa, “un producto a desarrollar es Natania, un plan para la construcción y comercialización de casas con financiación propia. Lo arma la gente según lo que puede abonar, se pacta la fecha de entrega, pudiendo en cualquier momento del plan aportar sumas adicionales.

A futuro, se multiplicarán las asociaciones entre desarrolladores. Permitirán comprar tierras más amplias. “Los frentes de 866 tienen poco margen proyectual”, explica Ariel Keiniger, director de Espacios Urbanos, que en tres años invirtió US\$ 3,5 millones en tres proyectos.

Está claro, el mercado tiende a un cambio de fondo. Habrá una reducción en la oferta de nuevas viviendas, en especial para los segmentos de mayor poder adquisitivo. “Los proyectos del futuro serán



emprendimientos de 1000 a 4000 metros cuadrados, fáciles de ejecutar y financiar”, describe Tizado. Por largo tiempo, no habrá obras de más de 20.000 metros cuadrados. Esto conllevará a una reducción en la oferta, que será mayor a la caída en la demanda. “Por esto, la expectativa es que, entre tres y cinco años, los precios aumenten en dólares”, agrega Tizado. La tercera ola se aproxima.

Faena avanza en Aleph Residences en donde el metro cuadrado en preventa se vende a US\$ 5000. Invertirá US\$ 50 millones.

Los *players* se preparan, animándose a nuevos segmentos. Kiperszmid analiza uno de hotelería, que será operado por Howard Johnson. “Emprendimientos que le darán a los inversores, en módulos con propiedad, desde US\$ 100.000, una renta interesante”, explica. Izrastzoff coincide: “Un condo hotel garantiza un 8 por ciento anual, contra 6 ó 7 que rinde un alquiler”.

Así las cosas, un nuevo horizonte amanece en el negocio. Un nuevo desafío.