

EL CRONISTA

Jueves 21 de marzo de 2013

REAL ESTATE

TARQUINI
INNOVACIÓN EN REVESTIMIENTOS

Protege y Jerarquiza
su Inversión

www.molinostarquini.com.ar
info@molinoSTARQUINI.com.ar
011- 4713-5889

Cambio de reglas

El cepo al dólar modificó el paradigma y alteró la realidad de los desarrolladores. Diez claves para entender el nuevo mercado. La negociación por la tierra, el futuro de las inmobiliarias, el acopio de materiales y la desaparición de la cotización por metro cuadrado.

Por Lorena Obiol



El cepo cambiario, que cumplirá 18 meses a fin de mes, resintió el mercado de los ladrillos. Sin embargo, los eventos que estremecieron y siguen haciendo temblar a muchos no lograron convertirse en profecías de un apocalipsis anunciado. Aunque los datos no son alentadores: en enero se registraron 3092 operaciones inmobiliarias en la provincia de Buenos Aires por \$ 834 millones. Ese porcentaje indica una caída del 38% respecto del mismo mes del año anterior, según datos del Colegio de Escribanos de la Provincia de Buenos Aires. En la ciudad, los números también son desalentadores. Según Reporte Inmobiliario los pedidos para construir obras nuevas en la ciudad de Buenos Aires cayeron un 25% el año pasado comparado con el anterior, mientras que en la misma época, la caída en el despacho de materiales fue de 2% según el índice Construya -el índice mensual que mide el nivel de actividad de algunas empresas del mercado de la construcción como Later Cer y Cerámica Quilmes, FV, Loma Negra, Cerro Negro, Klaukol, Aluar, Acer Brag, Plavicon, El Milagro / Cefas, Ferrum y Acqua System-.

Lejos de vaticinar el fin del mercado de un cambio de paradigma. En el sentido que refiere el epistemólogo Thomas Kuhn en su libro "La estructura de las revoluciones científicas", lo que ocurre es que cambian los supuestos básicos de una teoría dominante que se fractura, cae y da lugar al surgimiento de un nuevo paradigma. "Se comenzó a depurar el mercado. Los que se adaptaron rápido empezaron a manejar los negocios de otra manera y quedarán mejor parados. En nuestro caso, especificamos todo de entrada, y nos manejamos con todas las variables en pesos: materiales, mano de obra, etc. Hoy lo más importante es cómo hago para calzar los ingresos con los costos y cómo van evolucionando", anticipa algunos cambios Marcelo Orfila, gerente general de Grupo Monarca. Lo expuesto por este ejecutivo se suma a otros diez puntos claves para entender cómo funciona el nuevo paradigma de los ladrillos.

1 La tierra, un bien de trueque: antes era opción, ahora es condición *sine qua non*. Los dueños de las tierras sólo pueden deshacerse de ellas, canjeándolas por unidades.

La negociación es uno a uno y cada transacción es un mundo. A diferencia de lo que sucedió en el relato bíblico con la Tierra Prometida (Canaán, Judea, Palestina o Israel, según el paso de la historia), el nuevo modelo de asociación ya no trata de expulsar a los antiguos dueños, sino de incluirlos como socios o de cambiarlos metros de tierra virgen por unidades construidas. Este esquema se acentuó más con la imposibilidad de pagar en



dólares. "Cerrar deals seguirá siendo un problema: ponerse de acuerdo con los propietarios de la tierra es complejo y resulta muy difícil conseguir el *equity* inicial", analiza Federico Gagliardo, CEO de la desarrolladora Vitrium Capital. "Los propietarios de Loma Negra fueron los que bicie-dosela en su momento", agrega Ignacio Carpanelli, socio de Gevin Desarrollos Inmobiliarios. Para él, debido a la menor cantidad de nuevos emprendimientos que habrá este año, se incrementará la participación de los dueños de la tierra en los proyectos a cambio de metros. Para Juan Ignacio Mel, responsable del Departamento de ventas de Mel Propiedades, el hecho de que entren los dueños de la tierra al negocio permite que el costo del terreno se pueda distribuir en más cantidad de pagos y no se exija uno al ingresar al negocio. Por su parte, Carlos Spina, gerente comercial de Argencons, ve muy difícil la posibilidad de que los dueños aporten el total de la tierra contra canje de metros. "Aunque, en los casos en los que los anticipos a los inversores bajan, hasta se puede proponer un esquema 100% en pesos. Pero, en líneas generales los terrenos aún no bajaron lo suficiente como para poner a circular la rueda nuevamente", aclara.

2 Los monoambientes resisten. "Hasta ahora, los *mono* se destacaron por ser un módulo de inversión de escala menor al resto y, por lo tanto, tener una liquidez mayor que otros productos. Por eso se son buscados. No creo que eso haya cambiado con el panorama cambiario actual", opina Agustín Celia, *broker owner* de RE/MAX Uno. Sin embargo, es cierto que hay una tendencia diversificadora en los desarrolladores: "Se están comenzando a construir más unidades de dos y tres ambientes de medidas más am-

Hay jugadores que comenzaron a armar productos pensados para el usuario final. Por eso, construyen unidades más amplias.

plias lo habitual (entre 50 y 55 m²). Si bien siempre habrá mercado para los monoambientes, las familias crecen, los solteros se casan y es importante poder cubrir esa demanda", agrega Diego Migliorisi, socio gerente de Migliorisi Propiedades. En la misma línea, Darío López, socio de la Desarrolladora Arquitectónica, aduce un cambio: la reaparición de unidades de más ambientes. "Hay usuarios finales, que buscan tres y cuatro ambientes", completa.

3 Las inmobiliarias no desaparecerán. "No creo que peligran porque los desarrolladores tomen tal o cual decisión. Si creo que si no se enfocan en el cliente, hacen profundas capacitaciones y no ponen un ojo en su estructura de costos, en poco tiempo la evolución del mercado no les va a permitir continuar con la misma línea de trabajo", advierte Celia. "Las inmobiliarias cumplen una función comercial, pero también social ya que es quien encuentra el equilibrio entre comprador y vendedor con una postura neutral, para lograr la efectividad del negocio. Los *brokers* se especializan en vender por lo tanto los efectos en la gestión comercial son netamente superiores sobre quien tiene otras actividades", defiende Migliorisi. Esto alude directamente a aquellos desarrolladores que armaron una estructura comercial para vender sus emprendimientos. "Nosotros tenemos 14 empleados y un sistema de CRM que permite atender entre 300 y 400 consultas semanales, que dan cerca de 40 reuniones. Eso significa



diez ventas concretas por semana", desgana Orfila, quien está convencido de la necesidad de profesionalizar la industria. "Ya no alcanza con pegar en la vidriera las propiedades que tengo", agrega.

4 Ya no se habla de valor por metro cuadrado, sino del precio total de la unidad. Con la pesificación, ahora el valor del metro cuadrado asusta un poco. ¿Quién no se estremece cuando el valor del m² arranca en \$ 15.000 y puede llegar a \$ 35.000 en ubicaciones super *premium*? Quizás por esta razón, ahora se está hablando mucho más de precio total. "Se expresa el *ticket* en pesos y cada uno hará su cambio. Desde lo comercial es más transparente", aclara Orfila. "El metro cuadrado en la Argentina tiene un valor medido en moneda extranjera muy bajo. Puerto Madero ronda los u\$s 4.000 en promedio, igual que Punta del Este, algo ridículo porque Punta se usa veinte días al año y da rentabilidad negativa. Además, este país sigue siendo un mercado sano", defiende Alberto Fernández Prieto que preside la desarrolladora homónima. "Muchas veces el valor del metro es ficticio. Quizás deberíamos



estipular que haya valores de referencia por zona, superficie total y por cantidad de ambientes", propone Lucas Zalawas, gerente general de la constructora P&S.

5 Hay un auge de las micro inversiones: "Son unidades de entre \$ 50.000 y \$ 100.000, como cocheras, camas en guarderías náuticas o lotes de tamaño medio o chico", opina Celia. "Los fideicomisos de renta, por ejemplo, representan una alternativa en este mercado retraído. Teniendo en cuenta que la capacidad de ahorro se mantiene para ciertos niveles de la población, hay que amoldarse", agrega Carpanelli. Spina de Argencons expli-

ca que en sus proyectos apuesta a "los usos mixtos generando oportunidades de renta uniendo el apto profesional con el residencial, y unidades de alquiler temporal volcados al rental *pool* hotelero".

6 Solo resisten los proyectos grandes: "La tendencia parece indicar que en 2013 no habrá muchos proyectos chicos, se lanzarán grandes y quizás algunos medianos. Los pequeños proyectos están complicados", afirma Zalawas, que está por lanzar dos proyectos, uno probablemente el mes que viene. Uno será residencial y el otro, de oficinas. Ambos de 20.000 m². Fernández Prieto también evalúa tres lanzamientos.

Se viene la era de las microinversiones. Las cocheras y las guarderías náuticas son las opciones más demandadas.

7 El acopio de materiales, un recurso para ganarle a la inflación: "Los desarrolladores que pueden acopiar en ubicaciones propias obtienen más beneficios, congelando precios", cuenta Mel. "No se trata solo de un aforo ante la inflación, sino que es una exigencia cada vez mayor en los proveedores ante el aumento de la tasa de incobrabilidad", alerta Carpanelli. "Si bien trabajamos con constructoras que entregan el producto llave en mano, creo que hay que ser muy cuidadoso con los acopios en contextos inflacionarios", cierra Spina.

8 El ladrillo es también un negocio financiero: "Es así porque podés descapitalizarte. Hay que ser cada vez más minucioso y profesional a la hora de vender y también de comprar", detalla Orfila. Si bien algunos actores no coinciden, la mayoría dice que desde hace un par de años se volvió cada vez más financiero.

9 La flexibilidad al palo: más cuotas y menor porcentaje inicial: "Es un fenómeno que se nota en la financiación, por ejemplo, del ingreso al pozo, que se ofrece hasta en 3 o 4 cuotas para completar el aporte inicial. También se han extendido las cuotas a un promedio de 24 cuotas, con un máximo de 36. El objetivo es facilitar el ingreso de los inversores", dice Mel. "Los desarrolladores están apuntando a llegar a quienes en 2012 tenían cierto excedente de capital y, por ejemplo, compraron un auto porque era un inversión rápida en pesos. Ese inversor hoy tiene cierto capital mensual pero no cuenta con un gran capital inicial, por lo que estamos viendo que inversiones que antes eran con una cuota inicial del 30 o 40 % hoy se redujeron a pagos iniciales de alrededor del 15 %, y con una mayor cantidad de cuotas ajustadas por CAC", completa Celia.

10 Un mercado cada vez más profesional: la realidad eyectó a los especuladores. "Esto fue positivo, porque fue un gran colador que filtró a los que no son profesionales", agrega s Zalawas. La otra cara de la misma moneda es que "que el mercado se paraliza porque no existe más ese negocio", finaliza Fernández Prieto.