



El
desarrollador
del mes

Darío López repensó su negocio a partir de la crisis de 2001. Hoy levanta un complejo en San Nicolás y lanzará otro en el corredor Donado-Holmberg.

“Todos hacen monoambientes pero la gente necesita otra cosa”

Con el título de Maestro Mayor de Obras bajo el brazo y apenas cursando sus primeras materias en la facultad, Darío López ya trabajaba en un estudio de arquitectura de Caballito que proyectaba, desarrollaba y vendía. Pero no fue el único de la familia que se apasionó por los ladrillos. Su hermano Marcelo siguió sus pasos y hoy, junto con sus mujeres, también arquitectas, comandan Arquitectónica. “En realidad el estudio lo armamos en la facultad, empezamos a hacer concursos con los profesores. En segundo año de la carrera ganamos uno para hacer 252 viviendas. Cuando me recibí, la empresa ya funcionaba desde hacía tiempo”, dice el vicepresidente de la Sociedad Central de Arquitectos (SCA) desde la luminosa sala de reuniones de su estudio, un dúplex ubicado en pleno Belgrano. “Empezamos con arquitectura comercial, siempre haciendo proyecto y dirección. Luego se dio el desarrollo, y comenzamos con los PH”.

¿Cómo se le ocurrió armar un negocio a partir de esa tipología?
A través de un cliente, tuvimos la posibilidad de remodelar cuatro PH. Nos pidió que lo ayudáramos a buscar la propiedad e hicimos todo: el proyecto, la dirección, la construcción y la venta. Teníamos 28 años.

Eran desarrolladores, aunque esa palabra quizás no existía...
Claro. Éramos arquitectos pero nos encargábamos de todo, de los gremios, de los materiales. Dirigimos la obra, que arrancó en 1989, la entregamos llave en mano y fue genial porque ven-

dimos todo. Ese trabajo lo presentamos en la Bienal de Arte Joven de Buenos Aires en 1990 y ganamos el primer premio. Si bien continuamos con los locales, tratábamos de sumar un emprendimiento de estos por año. Pero en 2001, con la crisis, la arquitectura comercial murió. Y esto, que veníamos haciendo de manera colateral, se convirtió en nuestro negocio principal. Entonces armamos la marca PH Urbano.

¿Cómo conseguían a los inversores?

Algunos ya los teníamos. Pero incorporamos una persona que vino del sector financiero, que hoy es nuestro socio, para que se encargue de la pata que nos estaba faltando. Él impulsó el negocio, basado en la construcción. En la herramienta del fideicomiso encontramos la forma de estructurarlo. Era 2002 y ni siquiera la AFIP sabía cómo se inscribía hasta que dimos con un abogado que nos asesoró.

¿Cómo era la operatoria del negocio por entonces?

Recibíamos y entregábamos dinero. Los inversores ponían el total de la inversión, se construía todo y se les devolvía el dinero con la rentabilidad. Fueron 5 o 6 años donde no hubo inflación, así que la rentabilidad era muy importante. Además, los terrenos y el costo de la construcción estaban mucho más accesibles.

¿Cómo variaron esos valores?

Un terreno en un barrio como Palermo Viejo valía u\$s 100.000 y hoy ese mismo lote cuesta u\$s 500.000. Hay que tener en cuenta que desde 2003, los precios subieron cinco veces.



López pasó desarrollar arquitectura comercial a crear un nuevo concepto de PH.

¿Cómo manejó el crecimiento de su empresa?

Llegamos a ser 25 empleados. Armamos la desarrolladora, la fiduciaria, el estudio de arquitectura que ya teníamos y la inmobiliaria. Tuvimos un departamento de administración fiduciaria con cinco contadores. Nos transformamos en una empresa. Pasamos de hacer uno o dos edificios a cinco o siete por año. Con la experiencia nos dimos cuenta de que no hacía falta tanta estructura. Además, en este país no hay continuidad. Así que hoy mantenemos los negocios y las empresas, siempre separados, y tercerizamos.

¿En qué estado está el proyecto que levanta en San Nicolás?

Son tres torres de vivienda, 15.000 m² de obra, en un terreno que ocupa más de media manzana. Lo empezamos hace cinco años, con un esfuerzo brutal porque éramos “extranjeros”. Como era un emprendi-

pital. Respecto a los valores de venta, también hay diferencias, la relación es u\$s 1.750 el metro cuadrado mientras que acá está arriba de los u\$s 2.000 por metro cuadrado. De todas formas, en San Nicolás arrancamos en u\$s 1.640 y ya pasó un año. Son 100 unidades y 150 cocheras. El proceso es más lento de lo que pensábamos, pero funciona todo el tiempo.

¿A partir de esto surgieron otros desarrollos en la zona?

Sí. Hasta se nos acercaron propuestas para hacer un shopping en esa ciudad, pero ninguno arrancó porque el público es muy conservador. Recién ahora, después de tres años, logramos la confianza de la gente. Allá todo se basa en relaciones personales, no se vende a través de avisos. Es un mercado interesante pero no es fácil. Y la inversión es de u\$s 15 millones.

¿Planea otro proyecto?

Sí. Compramos una propiedad en Holmberg y Echeverría, el corredor Holmberg - Donado junto con Miguens y Busnelli (Ndr: José Igancio Miguens, socio del estudio LMP, y Roberto Busnelli). proyectamos un producto diferente. Vamos a perder metros de FOT porque a medida que va subiendo el edificio los patios van aumentando de tamaño. Trabajamos muchos meses para hacer un mix de unidades de distintos tipos, que van de los 35 a los 90 metros cuadrados, y contempla a todos los usuarios. Vemos que la ciudad está plagada de monoambientes, pensados en el inversor pero la gente necesita otra cosa para vivir. Las inmobiliarias dicen que los departamentos grandes no se venden, que generan menos rentabilidad. Pero la realidad es que gente tiene familia, que incluso se agranda. Entonces, nuestro producto tiene pocos monoambientes, al revés de la mayoría de la oferta del mercado.

¿Cuál será el valor del metro cuadrado?

Vamos a salir en u\$s 2.000 el metro cuadrado. Para hacer un producto rápido y que no lo ataque tanto la inflación, tenemos idea de terminarlo en un año y medio. Será en pesos, la misma moneda en la que vendemos en San Nicolás incluso antes de la restricción que salió a fin del año pasado.

Lorena Obiol



Altos de los Arroyos, en San Nicolás, está en construcción. Son tres torres de 100 departamentos y 144 cocheras, en donde el metro cuadrado cotiza a u\$s 1640.

La cifra

u\$s 15 millones
es lo que destinará al proyecto que levanta en San Nicolás.

miento muy grande para San Nicolás, la aprobación del plano tardó dos años. Aún en un contexto en el que los inversores, el administrador, los escribanos, el dueño del terreno y todos, salvo nosotros, son de San Nicolás.

¿A quienes apuntan con ese producto?

Un porcentaje pequeño de los compradores son porteños. En general, conocidos que supieron ver que la rentabilidad es mucho más alta que acá, porque hay menos vivienda. Hay dos o tres puntos más. La relación, es 9 o 10% anual en San Nicolás, versus 6 o 7 por ciento en la Ca-