COMUNIDAD DE
negocios

REAL ESTATE
ARGENTINA
SEGUNDA EDICIÓN

Edición a cargo de **José Del Rio** e **Ignacio Federico** | **www.comunidaddenegocios.com.ar**

Christian Bazarian, Alejandro Ginevra, Carla Quiroga (LA NACION), Miguel Camps y Gonzalo de la Serna

FABIÁN MALAVOLTA

REAL ESTATE

La revancha de los ladrillos

El sector acelera de la mano de los créditos hipotecarios, el blanqueo y una economía que repunta; los desarrolladores se animan a nuevos proyectos y se entusiasman con los préstamos intermedios, mientras las inmobiliarias se adaptan para atender a un público que hasta ahora estaba excluido

Texto **Sofía Terrile**

Los famosos "brotes verdes" de la economía tuvieron uno de sus exponentes en el sector inmobiliario. El fin del cepo y el resurgimiento del crédito hipotecario fueron medidas clave para que el sector comenzara a jugar con reglas claras para crecer. El debate sobre desafíos y oportunidades fue el eje central durante la segunda edición Real Estate Argentina, encuentro organizado por LA NACION en el Malba y que fue moderado por los periodistas José Del Rio y Carla Quiroga.

La jornada abrió con la presencia de Nicolás Tejerina (Navent - ZonaProp), quien repasó el impacto del *big data* y la comunicación en el sector y dijo que la Argentina está adelantada en la utilización de estas herramientas, pero que aún puede crecer: "Tenemos talento y recursos para hacer un *catch up* rápido a medida que el mercado responda".

En tanto, el economista Orlando Ferreres dio un panorama macroeconómico y pronosticó una inflación cercana al 20% y un crecimiento del PBI de hasta el 3,5 por ciento para 2017. Expresó: "Salvo algún país del sudeste asiático, ninguno viene creciendo a este ritmo".

Los desarrolladores también dijeron presente. Christian Bazarian (Corporación América Inmobiliaria) afirmó que los proyectos mixtos "permiten mitigar riesgos y sacar lo mejor de cada uno de los mercados", mientras que Alejandro Ginevra (GnvGroup) y Gonzalo de la Serna (Consultatio) se refirieron a cómo la presión fiscal impacta en la rentabilidad de la construcción. Miguel Camps (Argencons) habló del potencial del crédito intermedio.

Por parte de las inmobiliarias, Gabriela Goldszer (Ocampo Propiedades) explicó que, por el resurgimiento del crédito, el principal cliente pasó de ser el inversor al consumidor final con sus nuevas exigencias. Toribio Achával (Toribio Achával) describió a ese cliente como "muy sensible a las expensas" y Alejandra Covello (Covello Propiedades) añadió: "Para cada uno hay una forma de comunicar y adquirir esa gimnasia también significa no desvalorizar a nadie".

Corinna de Barelli (Knauf) defendió la incorporación de innovación en la construcción: "Los reclamos de las constructoras, que quieren mayor productividad y rentabilidad, pueden ser resueltos con mayor tecnología, tanto a nivel material como a nivel procesos", dijo.

El mercado de las oficinas también estuvo en el debate. Domingo Speranza (Newmark Grubb Bacre) pronosticó buenos años para las zonas de Núñez, Retiro y Microcentro, mientras Rodrigo Millán (Jones Lang LaSalle) aseguró que el área de Catalinas se desarrollará con la vuelta de los grandes bancos de inversión. Diego Cazes (L.J. Ramos), auguró que 2018 será un año bueno, porque hay compañías que "están analizando superficies de 2000 m² para arriba" y Héctor Salvo (Raghsa) analizó la baja rentabilidad en el segmento.

Por su parte, Franco Moccia, ministro de Desarrollo Urbano y Transporte de la Ciudad de Buenos Aires, delineó los principales puntos del proyecto de Código Urbanístico, como la sustentabilidad, las zonas mixtas y la fijación de alturas máximas.

Daniel Alonso (Banco Provincia) contó cómo el banco se está transformando para atender la demanda de créditos. Iván Kerr (subsecretario de Desarrollo Urbano y Vivienda de la Nación), se refirió a la necesidad de securitizar las hipotecas, y Sebastián Sommer (CasasARG) hizo hincapié en la importancia que tiene el mercado de capitales para el sector inmobiliario.

La jornada terminó con la presencia de Daniel Elsztain (IRSA). El ejecutivo expresó el deseo de la compañía de ingresar en el segmento de viviendas y dijo: "Espero que haya mucha oferta, para que no se haga una burbuja". Para terminar, se declaró optimista mientras la Argentina "continúe en un camino claro y las reglas sean iguales y transparentes para todos". ●

LA NACION
REAL ESTATE ARGENTINA
SEGUNDA EDICIÓN
PARTNER | zonaprop

LA NACION
REAL ESTATE ARGENTINA
SEGUNDA EDICIÓN
PARTNER | zonaprop

Christian Bazarian, Alejandro Ginevra,Carla Quiroga (LA NACION), Miguel Camps y Gonzalo de la Serna

DESARROLLADORES

El blanqueo, la vuelta del crédito hipotecario y el arranque de la economía dan impulso al sector

Los referentes del real estate *son optimistas y se entusiasman con los préstamos intermedios, que sumarán demanda; la apuesta por los proyectos mixtos*

Textos **Sofía Terrile** | Fotos **Fabián Malavolta**

El resurgimiento del crédito hipotecario mantiene atentos a los desarrolladores: entre el reacomodamiento de sus estrategias y las ideas de nuevos proyectos para la clase media –un público desatendido durante muchos años–, los "creadores" de los ladrillos tienen mucho por hacer. Para hablar sobre su actualidad y su futuro estuvieron presentes en la segunda edición de Real Estate Argentina, encuentro organizado por LA NACION en el Malba, Christian Bazarian, presidente de Corporación América Inmobiliaria; Alejandro Ginevra, presidente de GnvGroup; Gonzalo de la Serna, CFO de Consultatio, y Miguel Camps, presidente de Argencons, en un panel moderado por Carla Quiroga, editora del suplemento Propiedades del diario.

Los desarrolladores repasaron sus proyectos más recientes o más próximos a estrenarse. Bazarian habló sobre el Ecodistrito en la ciudad de Córdoba, que demandará una inversión de US$ 1000 millones para construir 500.000 metros cuadrados de usos mixtos: oficinas, viviendas, centro comercial y espacios deportivos, entre otras áreas. Apuntó que el próximo destino para un proyecto similar es Rosario, donde Corporación América adquirió un terreno de 11 hectáreas, y adelantó que la compañía también mira a la ciudad de Buenos Aires y a Neuquén.

¿Son rentables los proyectos de usos mixtos? Para Bazarian, "depende del perfil de cada inversor", pero aclaró que todo el negocio del *real estate* es rentable. "Los usos mixtos combinan cosas y permiten mitigar riesgos y sacar lo mejor de cada uno de los mercados", dijo.

Ginevra se refirió a Madero Harbour, su proyecto de 300.000 m² de usos mixtos en Puerto Madero. Cuando esté terminado, dentro de 36 meses, contará con cinco edificios de oficinas, tres de viviendas, un hotel de la marca Viceroy y un shopping de 200 locales, aunque ya tiene varios módulos construidos.

Camps destacó el Distrito Quartier Puerto Retiro, una construcción de 115.000 m² que comenzará a edificarse en los próximos meses y que evolucionará en paralelo con el Paseo del Bajo, el proyecto del gobierno de la ciudad de Buenos Aires que busca conectar las autopistas Illia y Buenos Aires-La Plata.

El emprendimiento de Argencons incluye un edificio de oficinas corporativas AAA, otro de *lofts* residenciales y aptos profesionales –la refuncionalización del antiguo Hospital Ferroviario– y uno más de unidades residenciales para alquiler temporario, apto profesional y residencial. Contará con un paseo peatonal que tendrá locales comerciales y gastronómicos y un estacionamiento. "Estamos apostando a que la zona se va a transformar con las inversiones de la Ciudad", aclaró.

De la Serna recordó que Consultatio continúa desarrollando Nordelta y Puertos, en Escobar, y añadió que su próximo proyecto es desarrollar la marca Oceana –tras haber pasado por Miami– en Puerto Madero. Para eso, la compañía adquirió un terreno en el Dique 2 y construirá la última pieza del Distrito Faena en asociación creativa con el empresario Alan Faena, quien colabora con el diseño y el concepto. "Es un buen momento para el mercado. La demanda va a acompañar: va a estar creciendo pero probablemente no esté eufórica. Esto se basa en cuatro pilares: el primero es el resultado del blanqueo de capitales; el segundo, el impulso a los créditos hipotecarios, que vinculará el salario con el acceso a la vivienda; el tercero, si la macroeconomía converge, se generará una mayor demanda de oficinas y de metros cuadrados por parte de las empresas, y el cuarto es incipiente en la Argentina, pero importante en el mundo, y es la entrada de la economía colaborativa en el sector inmobiliario, y creemos que puede llegar rápidamente", explicó.

Siguió: "Desarrollar en la Argentina es rentable, pero no tanto, porque los costos subieron y los precios no acompañaron en la misma cuantía. Por ejemplo, si un edificio residencial tiene un valor de venta 100 y costó 70, tenés un margen de renta de 30, pero la masa de impuestos municipales, provinciales y nacionales representa aproximadamente un 70% de esa renta: de los 30, 21 van a impuestos y te quedan nueve. Esto es muy elevado con respecto a otras épocas en la Argentina. ¿Significa que vamos a dejar de desarrollar? No, porque sigue siendo rentable. Pero menos que antes".

Camps añadió que como el costo de la construcción "no es un bien transable internacionalmente, no tiene solución", y es un tema de "competencia entre desarrolladores y posibilidades financieras de la demanda". Expresó que "indudablemente" la unidad de valor adquisitivo (UVA) abre una posibilidad "muy grande" al bajar la cuota inicial de los créditos: "Con esto entra en competencia una amplia franja del mercado que antes no existía", resaltó.

"El valor del metro cuadrado va a ir subiendo y se tiene que ir consolidando –aportó Ginevra–. Se harán menos edificios, pero si querés hacer un negocio, necesitás rentabilidad, y la presión fiscal y el costo de la construcción hacen que el metro cuadrado vaya subiendo."

Camps detalló que desde Argencons intenta "ir bajando en la escala desde el sector *premium*", que era el que históricamente tenía recursos para comprar propiedades, hacia desarrollos que acompañen el resurgimiento del crédito. "Cuando los fundamentos apoyan, no hay duda de que habrá resultados. Esperamos trabajar en cualquier lugar de la ciudad de Buenos Aires donde aparezcan estaciones de Metrobus y más transporte público que antes no estaba. La conectividad abre oportunidades y cada uno sabrá por dónde determinarlo", opinó.

En tanto, destacó que gran parte de su trabajo como presidente de la Asociación de Empresarios de la Vivienda (AEV) es trabajar con los bancos y con los desarrolladores para impulsar el crédito intermedio, aquel que toma un desarrollador y que luego puede transferir al comprador. Los ejecutivos presentes coincidieron en que esa herramienta podría abrir muchas posibilidades para apuntar a segmentos que antes estaban desatendidos y para planear desarrollos con más previsibilidad. "Es incipiente", dijo.

De la Serna puntualizó que la intermediación de los bancos aportará transparencia, "porque los desarrolladores van a tener que certificar los avances para conseguir los desembolsos", por ejemplo. "Tiene que ver con el funcionamiento del mercado, es muy importante", resaltó. ●

La visión de los expertos

Christian Bazarian
"Los usos mixtos permiten mitigar riesgos y sacar lo mejor de cada uno de los mercados"

Alejandro Ginevra
"El valor del metro cuadrado va a ir subiendo y se tiene que ir consolidando"

Gonzalo de la Serna
"Es un buen momento para el mercado. La demanda va a acompañar, pero probablemente no esté eufórica"

Miguel Camps
"Con las UVA entra en competencia una franja del mercado que antes no existía"

INVITA
IRSA Propiedades Comerciales | GNVGroup | Newmark Grubb Bacre | Corporación América Real Estate | Consultatio Real Estate | Banco Provincia | Knauf | Vamos Buenos Aires | LA NACION

LA NACION
REAL ESTATE ARGENTINA
SEGUNDA EDICIÓN
PARTNER | zonaprop

DANIEL ELSZTAIN

"Sin dudas, es una oportunidad volver al segmento de la vivienda"

El responsable del área de Negocios Inmobiliarios de IRSA dice que las nuevas herramientas invitan a apostar por ese mercado y que están analizando proyectos

Daniel Elsztain, responsable del área de Negocios Inmobiliarios de IRSA, condicionó su optimismo a la previsibilidad. En diálogo con José Del Rio, secretario general de Redacción de LA NACION, el ejecutivo expresó que se mantendrá optimista mientras el país "continúe en un camino claro y las reglas sean iguales y transparentes para todos". Así, desde el escenario del auditorio del Museo de Arte Latinoamericano de Buenos Aires (Malba), se refirió a una señal positiva muy clara: la baja en el costo de la financiación. "Hace un año nos endeudábamos al 9 por ciento y hace poco emitimos un bono en el mercado local al 5 por ciento", recordó, y añadió que eso hace que el grupo piense en proyectos que antes no parecían rentables.

Entre esos nuevos planes, mencionó a la vivienda, un segmento donde, dijo, a la compañía le interesaría ingresar. "Sin dudas, es una oportunidad volver al segmento de la vivienda", dijo, y adelantó zonas y oportunidades y llamó a aumentar la oferta para evitar una burbuja inmobiliaria.

Daniel Elsztain, de IRSA

–¿Considera que el sector del *real estate* está respondiendo correctamente a los cambios macroeconómicos?

–Si no nos adaptamos, seguramente vendrán nuevos jugadores. Tendríamos que poder movilizarnos más rápido, porque hay una demanda terrible, sobre todo a nivel vivienda. Ya está ordenada la macro, ahora tenemos que lograr previsibilidad: ¿por cuánto tiempo continuará esto? La idea es que nadie se lance a hacer un proyecto muy bueno y se quede a mitad de camino. Se trata de poner reglas claras.

–Ustedes juegan en varias canchas del sector inmobiliario. ¿Cuáles son las áreas en las que proyectan mayor potencial?

–Potencial tienen todas. En todos los segmentos donde participamos estamos por debajo de lo que existe en países vecinos y en las economías desarrolladas. Sin duda la vivienda es el segmento de mayor potencial: hay un déficit que ya es conocido y que es triste que no se haya atacado antes. Hoy pareciera ser el momento por el bajo costo de endeudamiento.

–¿Y en oficinas?

–En las oficinas también hay oportunidades, pero es más difícil ponerlo en perspectiva. Hoy un piso de oficinas tradicional de 1000 metros cuadrados cuesta US$ 5000 el metro. Es decir, que si lo comprás hecho eso significa US$ 5 millones, una inversión no menor. No hay muchos jugadores que puedan entrar en este juego. Veo que habrá un buen momento, porque los precios están empujando para arriba y eso incentiva más el desarrollo. Pero hay que ser cauto, porque son *tickets* muy grandes y no se venden tan fácilmente como los departamentos.

–¿Y qué sucede con el segmento de los shoppings?

–Creo que es el más difícil de todos los negocios inmobiliarios que yo conozco. En la vivienda la cadena incluye al arquitecto, al constructor y al *broker* que vende. En la oficina se suma un paso más, porque hay que alquilarlas. En cambio, los centros comerciales son un animal vivo: todos los días cambian las paredes del lugar, tengo que conseguir locatarios, tengo que hacer la publicidad, se pelean adentro por un metro más de vidriera, abre todos los días y te llaman porque hay que bajar el consumo de electricidad. Es una complicación y todo eso es costo. Es muy complejo, se necesita escala y además está desafiado porque no hay muchos lugares más para hacer buenos proyectos. Nuestro último proyecto fue el Dot, donde invertimos US$ 150 millones, no fue algo así nomás. ¿Podés tener un galpón y poner locales? Sí, pero no sé cuán exitoso va a ser eso.

–¿Qué tan fuerte planean jugar en el mercado de viviendas?

–En los últimos años estuvimos casi ausentes en este segmento. Lo poco que hicimos fue a través de *swaps*: nosotros tenemos tierras, porque IRSA fue construyendo un buen banco de tierras, que les damos a los desarrollistas que quieren hacer un proyecto, y que en vez de hacer una inversión más grande nos pueden pagar en metros a nosotros. En los últimos años preferimos esta modalidad por ineficiencia del mercado y falta de transparencia. Nosotros tenemos una complejidad extra porque somos una compañía responsable y nos exigen más que a una empresa más chica.

–Pero eso está cambiando...

–Con el tema del costo de la financiación y las hipotecas cambió el escenario: esto va a forzar a que todo el que compra tenga que demostrar cuánto está gastando. Nosotros somos una compañía pública y compramos con IVA, en cambio, otros jugadores competían con herramientas de las que nosotros no nos podíamos valer. Sin dudas, es una oportunidad volver al segmento de la vivienda, pero aún no tenemos una decisión fuerte de cómo lo vamos a hacer. Sí estamos analizando muchos proyectos, como un terreno en San Martín y General Paz, donde podemos construir 550.000 metros cuadrados de vivienda. Las nuevas herramientas sin duda nos invitan a volver al mercado de la vivienda: vemos oportunidades y tenemos un montón de fortalezas para poder hacerlo en escala.

–¿Y qué deberían readaptar para poder captar esa oportunidad?

–Si la tasa de financiación bajó, nuestra rentabilidad también debería acomodarse. Es difícil pensarlo si uno no tiene previsibilidad, si se cree que esto es sólo temporario y que no puede tomar el riesgo de bajar el margen. El mayor reclamo que tenemos que hacerle al Gobierno es que haya previsibilidad.

–¿Qué cree que sucederá con los precios?

–Comparto la visión de que hay algo de presión para que aumenten los precios de las oficinas en alquiler, pero en la venta no sé si hay mucho espacio para seguir creciendo. Está muy alto el precio de la construcción y, si uno alquila al precio actual, es difícil hacer renta... y todos los que invierten quieren y buscan rentabilidad.

–¿Y qué sucede en el mercado de las viviendas? ¿Influye el costo de la construcción?

–En la vivienda también habrá presión por el tema de las UVA. El precio de la vivienda no depende del costo de la construcción sino de la oferta y la demanda, por lo que el Gobierno está haciendo bien en traer nuevo inventario para poder contrabalancear. Tiene que aumentar la oferta para que todo el impulso de los créditos no haga que se dispare demasiado el precio de la vivienda, que subió mucho en términos de poder adquisitivo. La buena noticia es que con los créditos a largo plazo esos precios son posibles de pagar. Veo crecimiento y espero que haya mucha oferta para que el crecimiento no haga una burbuja.

–¿Hay oportunidades en la ciudad de Buenos Aires o en otras zonas del país?

–Hay oportunidades en todos lados, el tema es saber para dónde va la tendencia. Los márgenes están más reducidos y eso es una realidad a la que tenemos que acostumbrarnos. Estamos haciendo en la zona de Catalinas un edificio de 35.000 metros cuadrados y va a terminarse hacia 2019. En el interior, en el segmento de oficinas, estamos analizando oportunidades en Córdoba y Rosario. Además, tenemos el segmento de *premium outlets* con el que miramos a ciudades del interior y al sur y el oeste de la provincia de Buenos Aires. ●

El avance de las oficinas

Precios y oportunidades en el *real estate*

5

Millones de dólares
Es la inversión para un piso de oficinas tradicional de 1000 m² cuadrados (US$ 5000/m²)

Potencial
"Sin duda la vivienda es el segmento de mayor potencial: hay un déficit que ya es conocido y que es triste que no se haya atacado antes"

Precios
"Hay algo de presión para que aumenten los precios de las oficinas en alquiler, pero en la venta no sé si hay mucho espacio para seguir creciendo. En vivienda también habrá presión por el tema de las UVA"

INVITA
IRSA PROPIEDADES COMERCIALES | GNVGroup | Newmark Grubb BACRE | Corporación América Real Estate | Consultatio Real Estate | Banco Provincia | KNAUF | Vamos Buenos Aires | LA NACION

LA NACION REAL ESTATE ARGENTINA SEGUNDA EDICIÓN PARTNER | zonaprop

Gabriela Goldszer (Ocampo)

Alejandra Covello (Covello Propiedades)

Toribio Achával (Toribio Achával)

INMOBILIARIAS

El desafío de atender a un nuevo cliente final: aquel que usa el producto y no busca una renta

Los referentes del sector aseguran que la demanda está muy dinámica y que deben adaptarse al target *que surge del boom de los créditos hipotecarios*

Textos **Sofía Terrile** | Fotos **Fabián Malavolta**

Del inversor al cliente final y de la racionalidad a la emocionalidad: el negocio y el día a día de las inmobiliarias también cambió con el resurgir del crédito hipotecario, que acompaña otras transformaciones de fondo más relacionadas con el modo de buscar un hogar y la forma en la que se comunican los clientes con sus *brokers*. Tres referentes del sector se reunieron para analizar cómo evolucionará su rutina. Los encargados fueron Toribio Achával (Toribio Achával); Alejandra Covello (Covello Propiedades) y Gabriela Goldszer (Ocampo).

¿Está dinámica la demanda? La respuesta corta de los tres referentes fue sí. "Encontramos al mercado muy activo y a niveles que nos sorprenden –comenzó Achával–. Lo vemos en el consumidor final, para el que no es fácil estar a la altura, porque te pide cosas que no te piden otros". Por esas nuevas exigencias, entre las que destacó la precisión, dijo que será necesario trabajar en equipo y en blanco: "Es un gran desafío para el sector, porque la gente no tiene tanta intención de hacerlo", destacó.

Covello resaltó que el "empuje de los créditos" les dio a ella y a sus colegas "el placer de volver a sentir que se puede generar ingresos y resultados". Por otro lado, también se refirió a los cambios generacionales en los clientes: "Debemos estar a la altura de las circunstancias con la tecnología. Estamos trabajando con data en algunos productos, pero tampoco tenemos que dejar de lado a un consumidor que está muy maltratado: aquellos que no son *millennials* y que prefieren el cara a cara", dijo, y añadió que aquel cliente que está comprando su primer hogar quiere que la inmobiliaria se ocupe de esa unidad como si fuera propia.

"El sector socioeconómico más bajo es el que más entra en Internet a buscar propiedades, porque lo hace a través del teléfono. Tenemos que reacomodarnos para brindar un servicio acorde con un cliente que es conocedor del mercado y que es mucho más detallista de lo que era antes", apuntó.

Goldszer se refirió al paso del inversor al cliente final. "Vimos un cambio en el perfil del cliente. Antes era el inversor que buscaba en las inmobiliarias un lugar donde refugiar su dinero a partir de la compra de ladrillo. Ahora, con la explosión del crédito hipotecario y aún más en los últimos meses, atendemos al consumidor final, que tiene una lógica diferente y que exige entender cuestiones humanas y emocionales asociadas a lo social más que a lo financiero", describió.

Continuó: "Hay que empezar a pensar en el cliente final en su rol de usuario del producto y no simplemente de búsqueda de rentabilidad. Este perfil es el nuevo protagonista que antes estuvo totalmente ausente y ahora resurge de la mano del crédito y que da pie a expandir el mercado a nuevas zonas periféricas y no solamente mirar a las privilegiadas". Agregó que eso hará que retorne el marketing estratégico al mundo inmobiliario: "Cada zona va a tener que hablarle a su propio público. Mientras el crédito siga creciendo, cada una va a tener su demanda y habrá que entenderla, escucharla y poder satisfacerla desde la oferta".

Achával coincidió con el desarrollo de zonas que no siempre fueron referentes: "Ahora, en la ciudad hay mucha conectividad y hay varios que están mirando áreas que salen fuera de lo típico, porque además el crédito hipotecario pone una fecha límite para encontrar el hogar y no hay mucha oferta", explicó el líder de la inmobiliaria cuya sede de Caballito realiza el 90% de sus operaciones con préstamos. Sobre el cliente final, añadió que también es muy racional: "Busca la eficiencia y es muy sensible a las expensas. Nosotros hemos tenido que devolver comisiones cuando luego de completar una operación se actualizaron las expensas", dijo.

Goldszer utilizó la palabra "masividad" para describir lo que podría ocurrir con el sector y el crédito. "El *real estate* tiene la enorme oportunidad de dejar de ser un producto exclusivo. La sociedad tiene una enorme deuda con el tema de la vivienda y, si eso además es un tema de la mesa chica del Presidente y lo puede desarrollar, vamos a tener un enorme desafío para atender a esa demanda de manera profesional", puntualizó la líder de Ocampo Propiedades.

Covello explicó que la mejor opción es realizar una "escucha activa" del cliente. "Uno viene escuchando todo el tiempo que a veces nuestro sector no da las respuestas que el mercado está pidiendo y creo que lo mejor que podemos hacer es brindar atención y aprender cómo se trabaja cada *target*", dijo, y añadió: "Para cada uno hay una forma de comunicar, y adquirir esa gimnasia también significa no desvalorizar a nadie, porque atrás de todo esto están las personas".

Covello explicó que el 70% de sus operaciones son en dólares, pero que las Unidades de Valor Adquisitivo (UVA) están generando un cambio: "En la medida en que la inflación baje, habrá un gran beneficio, como sucedió en Chile con la Unidad de Fomento. Me parece interesante poder comparar mercados para saber que esto va a funcionar acá también. Es una herramienta que se va a instalar muy rápidamente porque los argentinos tenemos la capacidad de adaptarnos rápidamente", opinó.

Goldszer también admitió que el porcentaje mayoritario de sus operaciones se realiza en dólares, pero que en emprendimientos su inmobiliaria tiene un *mix* de dólares y cuotas ajustadas por el índice de la Cámara Argentina de la Construcción (CAC). "En los últimos meses se fueron incrementando las operaciones con crédito. Fue cambiando la relación: antes se trataba más de líneas tradicionales y ahora empezó a notarse la tendencia hacia las UVA".

Para terminar, no todo fue color de rosas en el panel. Achával se refirió a la reforma de la ley 2340 que aprobó la Legislatura de la Ciudad. Esta ley regula el corretaje inmobiliario y, entre otros puntos, fija un límite comisiones que las inmobiliarias pueden cobrar a un locatario y a un locador –a un inquilino y a un propietario– en un contrato de alquiler. Entre otros puntos, la reforma prohíbe que la comisión inmobiliaria sea pagada por los inquilinos y establece que cada una de ellas deberá anunciarlo claramente en su página web y en sus locales comerciales. "Estamos un poco averiados por esta ley, porque va en contra de los inmobiliarios y eso nos tiene preocupados, sobre todo por cómo lo hicieron", finalizó. ●

El nuevo mapa del *real estate*

Toribio Achával
"El mercado está muy activo y a niveles que nos sorprenden. El cliente final es muy racional, busca la eficiencia y es muy sensible a las expensas"

Alejandra Covello
"Debemos estar a la altura de las circunstancias con la tecnología, pero tampoco tenemos que dejar de lado al consumidor que no es *millennial* y prefiere el cara a cara"

Gabriela Goldszer
"Hay que empezar a pensar en el cliente final en su rol de usuario del producto y no simplemente de busca de rentabilidad"

INVITA IRSA GNVGroup Newmark Grubb BACRE Corporación América Real Estate Consultatio Real Estate Banco Provincia KNAUF Vamos Buenos Aires LA NACION

LA NACION
REAL ESTATE ARGENTINA
SEGUNDA EDICIÓN
PARTNER | zonaprop

Daniel Alonso, José Del Rio (LA NACION), Iván Kerr y Sebastián Sommer

HERRAMIENTAS

El efecto multiplicador de los préstamos intermedios

Es otro instrumento que empuja la industria; el mercado de capitales también es clave para que la rueda gire permanentemente

Se habla de resurgimiento, de auge, de boom. Los adjetivos que acompañan los anuncios respecto de los créditos hipotecarios no están lejos de la realidad: agosto fue un mes récord en el que se otorgaron $ 7109 millones. Los préstamos en UVA representaron el 84% de las hipotecas. Para analizar esos adjetivos, la jornada de Real Estate Argentina convocó a Daniel Alonso, gerente general de Banco Provincia; Iván Kerr, subsecretario de Desarrollo Urbano y Vivienda de la Nación; y Sebastián Sommer, CEO de CasasARG.

CasasARG es una desarrolladora que apunta a construir viviendas para la clase media apalancadas en los créditos en UVA. Ofrecerá 390 unidades de vivienda en el barrio de Caballito y otras 88 casas en Mar del Plata. Sommer se refirió a una posible presión sobre los precios que, a su juicio, será coyuntural y dependerá de cuán rápido evolucione la oferta.

En el mismo sentido, Kerr destacó que "es el momento de los desarrolladores" para evitar esa presión sobre los precios. Pero no sólo los constructores deberán hacerse "responsables" del boom del crédito, sino también los bancos. Una herramienta que involucra a ambos jugadores es el crédito intermedio, aquel que toma un desarrollador y luego puede transferir al comprador. El funcionario aseguró que será la clave para que el efecto se multiplique. Además, recordó que en junio pasado el Banco Central estableció que los bancos podrían tomar tanto los boletos de compra como las participaciones en fideicomisos como garantías de financiamiento para créditos individuales, un avance que también ayuda a destrabar operaciones. Kerr destacó que el crédito hipotecario es uno de los principales ejes de la gestión de Cambiemos. También hizo hincapié en la necesidad de sostenibilidad del sistema a través de la securitización para animar a que más bancos presten más dinero. Explicó: "La idea es poder generar un *swap* para que, si existiera diferencia de inflación, se pueda cubrir. Queremos ofrecer seguridad jurídica para que el mercado se anime a invertir y generar oferta para una demanda que en los últimos 20 años no fue atendida".

Alonso trabaja en un banco en el que cada cuatro minutos sale por la puerta de sus sucursales un nuevo propietario gracias a los préstamos. Sin embargo, el ejecutivo aseguró que la entidad está "retrasada" en cuanto a la participación con respecto a sus competidores. Resaltó que fue la "encargada" del 23% del total de escrituraciones que hubo en lo que va del año y que espera cerrar el 2017 con más de $ 10.000 millones en préstamos otorgados.

Por otro lado, se encargó de relatar cómo se vive el auge del crédito hipotecario dentro del banco. Explicó que la entidad donde trabaja está direccionando toda su estructura hacia la clase media y que está en proceso de transformación de su estructura de atención. "Generamos un micrositio para que los clientes puedan ver cuál es la oferta de créditos. Tenemos un *call center* que recibe 6000 llamados por mes y la aceleración fue tremenda en los últimos meses: tuvimos 13.000 trámites, la mitad de Procrear y la otra mitad de créditos UVA", destacó.

Sommer se refirió a otras herramientas de financiación para los desarrolladores. Resaltó que los inversores extranjeros siguen atentos los cambios en la macro argentina y que la clave para seguir en esa línea es que ellos puedan ver "que tienen instrumentos para sentirse confiados". El desarrollador resaltó que el mercado de capitales es un "pilar trascendental" en el crecimiento de cualquier actividad y que el sector inmobiliario tuvo mucho éxito en el resto del continente. El año pasado CasasARG se asoció a la empresa de servicios financieros Allaria Ledesma para abrir un fondo de inversión cerrado creado en el marco de la ley de sinceramiento fiscal. "La participación del mercado de capitales es muy importante para que la rueda gire permanentemente", concluyó. ●

ANÁLISIS

Inflación, dólar y crédito: cómo influye la economía en el juego de los ladrillos

El economista Orlando Ferreres evaluó las principales variables que afectan al sector

Históricamente el sector inmobiliario fue uno de los que tuvo relaciones más cercanas con la macroeconomía: inflación, tipo de cambio y acceso a la financiación son solamente algunas de las variables que influyen en el juego de los ladrillos. Para delinear cómo seguirá esa relación durante este año y el que viene, Orlando Ferreres, presidente del estudio Orlando J. Ferreres & Asociados, estuvo presente en la segunda edición de Real Estate Argentina.

"La Argentina: un largo camino al crecimiento" fue el título de la primera diapositiva de la presentación del economista, quien luego añadió: "Es un largo camino que no se sabe bien dónde puede terminar, pero que actualmente va para el lado bueno". Según sus cálculos, el PBI crecerá 3,5% este año. "La tendencia es clara", añadió.

Luego se ocupó de la inflación. "Viene reduciéndose –dijo–. El momento más difícil fue cuando llegó a 46% a mediados del año pasado, ahora estamos proyectando un 20% para fin de año". Añadió que será la más baja de los últimos siete años y resaltó que el consumo privado avanzará un 3,7%, "un número razonable".

Ferreres reflexionó: "Salvo algún país del sudeste asiático, ninguno viene creciendo a este ritmo en ningún lado. Hay que compararse con un mundo con esas características". Ya más enfocado en el sector inmobiliario, destacó que los números de actos de escrituración en la ciudad de Buenos Aires crecieron en julio un 48% interanual. "Es un número espectacular y es un punto clave para la economía del país", subrayó.

Otro factor importante, dijo, es el regreso de los créditos hipotecarios. De acuerdo con sus cálculos, en agosto el monto otorgado casi alcanzó los US$ 5300 millones y confirmó que la tendencia continuará en alza. "Esto es lo que hace andar al mercado inmobiliario en todo el mundo", destacó el economista.

A la hora de hablar de precios, Ferreres mostró un gráfico similar a un electrocardiograma que representaba los valores de los departamentos nuevos en la zona norte de la ciudad de Buenos Aires. La recesión y la devaluación marcaban el pulso. Desde la salida de la paridad y la devaluación del inicio del siglo, los valores de las propiedades están en alza. "Ahora estamos en US$ 2750 por metro cuadrado. Hay que ver cómo manejar esto para que no siga creciendo", apuntó.

Enseguida se refirió a la relación entre el precio de la vivienda y el salario. La midió en "meses de salario promedio para comprar una vivienda usada de 50 metros cuadrados". Repasó que esa relación tocó un piso de 30 meses durante 2002 pero que las devaluaciones hicieron que llegara a 60 meses. Más adelante mostró los números del déficit fiscal y llamó a prestarles mucha atención.

Finalmente realizó un diagnóstico de lo que ocurrirá en los próximos tres años. Para 2017 predijo un gradualismo "*light*" y para 2018 pronosticó un aceleramiento del ajuste fiscal y un año con correcciones cambiarias no muy grandes y un avance del PBI del 2,1%. En 2019 dijo que continuará el proceso gradual, el PBI crecerá 4,4% y la inflación se encontrará por debajo del 10%. Para ese año también proyectó la reducción del déficit primario de la Nación junto con un proceso gradual de baja de impuestos. ●

El economista Orlando Ferreres

INVITA
IRSA PROPIEDADES COMERCIALES | GNVGroup | Newmark Grubb BACRE | Corporación América Real Estate | Consultatio Real Estate | Banco Provincia | KNAUF | Vamos Buenos Aires | LA NACION

LA NACION REAL ESTATE ARGENTINA SEGUNDA EDICIÓN PARTNER | zonaprop

Domingo Speranza, Rodrigo Millán, Carla Quiroga (LA NACION), Diego Cazes y Héctor Salvo

OFICINAS

La baja rentabilidad no opaca el potencial de un segmento que busca crecer un 25% en metros en 2019

El margen es de entre 5% y 7% antes de impuestos, según los especialistas; la vacancia se ubica entre 4% y 5% en Capital Federal; qué barrios crecerán más

Textos **Sofía Terrile** | Fotos **Fabián Malavolta**

Los cambios en las oficinas acompañaron los cambios en el mercado laboral: de la jerarquía a la horizontalidad y del individualismo a la colaboración. La estética señorial de hace 30 años, con sus cubículos privados, muebles oscuros y detalles en dorado es completamente distinta de lo que hoy se considera deseable: espacios abiertos, vidrios y colores claros. Para hablar sobre las transformaciones del sector estuvieron presentes Domingo Speranza, fundador de Newmark Grubb Bacre; Rodrigo Millán, director regional para el sur de América latina de Jones Lang LaSalle (JLL); Diego Cazes, gerente general de L.J. Ramos Brokers Inmobiliarios; y Héctor Salvo, director de Raghsa.

Los ejecutivos dieron su visión sobre las zonas con más potencial y la evolución de la demanda, la oferta y los precios. En primer lugar, debatieron sobre el nivel deseado de vacancia. Millán lo ubicó entre un 5% y un 10%. "Por debajo de 5% está subofertado y por encima de 10% se empieza a tardar en absorber espacios", detalló. En la ciudad de Buenos Aires, los ejecutivos coincidieron en que la vacancia está estable hace 20 años –con un salto excepcional en 2002, cuando superó el 25%– y la ubicaron en un 4% o 5% en Capital Federal y en alrededor de un 7% en la zona norte del Gran Buenos Aires.

¿Qué sucede con la oferta? En este momento, señaló Cazes, lo construido en la Argentina es "relativamente poco" en comparación con naciones vecinas como Chile, donde hay 2,1 millones de metros cuadrados. Asimismo, subrayó que los espacios que existen no son lo suficientemente grandes. Por eso, las compañías que necesitan 5000 m² deben tomar metros en diferentes lugares sin poder ocupar un único edificio. Luego, pronosticó que 2018 será un año muy bueno, porque hay compañías que están analizando superficies de 2000 m² para arriba, fundamentalmente en Capital Federal y el corredor Libertador y Panamericana.

Millán explicó que los 1,2 millones de metros cuadrados que se reparten entre la Capital Federal y la zona norte del Gran Buenos Aires crecerán un 25% hacia 2019. Señaló que habrá unos 320.000 m² más que se sumarán al mercado, de los que ya está absorbido un 40%. "La demanda está antes de que lleguen los edificios", resaltó.

Entre esos metros que llegarán a 2019 se encuentra el desarrollo de Raghsa en el barrio de Núñez, en un terreno de poco más de 50.000 m² ubicado en las calles Campos Salles y Arribeños que la compañía compró en marzo pasado en un remate organizado por la Agencia de Administración de Bienes del Estado (AABE). La desarrolladora planea un proyecto de 25.000 m² que se terminaría hacia fines de ese año. "A mediados de 2019 vamos a incrementar nuestro *stock* en un 60%. Hoy tenemos 90.000 m² alquilables y pasaremos a 150.000 cuando terminemos la obra en Libertador y Manuela Pedraza, más los 25.000 de Campos Salles", subrayó Salvo.

Los ejecutivos dijeron que Núñez fue uno de los polos que más se desarrolló en el último tiempo. Millán apuntó que en ese barrio las grandes plantas como para alojar clientes corporativos tienen una vacancia de solamente el 2%. Hacia 2020, con la incorporación del proyecto de Raghsa y la futura subasta de las tierras del Tiro Federal, Speranza pronosticó que el área continuará creciendo, pero, como contrapartida, subrayó que es un área que no permite muchos edificios de clase A, salvo en el área del Dot o cerca de las calles Monroe y Blanco Encalada.

Espacios de trabajo, en alza

Héctor Salvo
"Los valores de la renta hoy están prácticamente iguales que los de la convertibilidad"

Rodrigo Millán
"Por debajo de 5% de vacancia, el mercado está subofertado; por encima de 10%, se tarda en absorber espacios"

Diego Cazes
"Esto no deja de ser como un negocio financiero: a mayor riesgo, mayor tasa"

Domingo Speranza
"La demanda crecerá en Microcentro y Retiro, por el deseo de los *millennials* de vivir en zonas céntricas"

La demanda también crecerá en Microcentro y Retiro, afirmó Speranza, traccionada por el deseo de los *millennials* –los jóvenes nacidos entre 1980 y 1995– de vivir en zonas céntricas y resolver toda su vida cerca de su casa. La zona verá un nuevo resurgir cuando se termine el Paseo del Bajo –la obra que conecta las autopistas Illia y Buenos Aires-La Plata– y con el desarrollo en los terrenos frente a Catalinas, aseguró el fundador de Newmark Grubb Bacre.

Millán añadió que la zona de Catalinas se desarrollará con ayuda de "una demanda que se fue de la Argentina hace 15 años" (los grandes bancos de inversión) y con el resurgir del mercado financiero, que tomará los metros cuadrados construidos allí. Además, coincidió en la posibilidad de reconvertir zonas céntricas porteñas para las nuevas generaciones, que buscan trabajar cerca de donde viven.

Actualmente, sostuvo Speranza, la zona de Catalinas concentra "las mejores y las peores rentas del mercado", porque en un mismo distrito conviven edificios recientemente terminados con otros que tienen más de cuatro décadas. Con ese comentario, el panel pasó a hablar de la rentabilidad en el mercado de oficinas.

Millán explicó las diferencias entre Retiro y la zona norte del Gran Buenos Aires. Destacó que, desde 2010, las brechas de precio y vacancia entre ambas áreas se viene cerrando. Mientras que la primera tuvo un aumento de la renta cercano al 10%, en la segunda el avance llegó hasta el 35%, dijo.

"Los valores de la renta hoy están prácticamente iguales que durante la convertibilidad, mientras que el precio de venta se ha duplicado o triplicado. Eso explica la baja en la rentabilidad", apuntó Salvo, quien aportó la mirada de un desarrollador para cerrar el círculo. Sostuvo que, mientras el costo de la construcción creció en pesos, el dólar no acompañó. Aquel costo, dijo, está cercano en la actualidad a los US$ 1500 por metro cuadrado, con una eficiencia del 70%: es decir, ese es el porcentaje de los metros construidos que pueden ser utilizados para alquilar o para provecho propio. Los ejecutivos coincidieron en que hoy la rentabilidad de las oficinas se ubica en un "5% o 7% antes de los impuestos".

Cazes recordó que los impuestos son muy altos. "Eso hace que el número deje de ser tan atractivo. Es muy importante hablarlo con los inversores: muchas veces les decimos que tengan cuidado con los edificios que prometen rentas muy buenas. Hay que mirar qué pasó en la historia de ese desarrollo o de la zona donde está. En las mejores épocas todos pueden ofrecer rentas buenas, pero en las épocas de crisis quizás esa propiedad queda desocupada durante siete meses y otra con renta inferior en ese momento se alquila más fácil", dijo, y concluyó: "Esto no deja de ser como un negocio financiero: a mayor riesgo, mayor tasa". ●

INVITA IRSA GNVGroup Newmark Grubb BACRE Corporación América Real Estate Consultatio Real Estate Banco Provincia KNAUF Vamos Buenos Aires LA NACION

LA NACION REAL ESTATE ARGENTINA SEGUNDA EDICIÓN PARTNER | zonaprop

Franco Moccia, ministro de Desarrollo Urbano y Transporte de la Ciudad de Buenos Aires

URBANISMO

De casa al trabajo, en no más de 30 minutos

El gobierno porteño impulsa un nuevo Código Urbanístico que busca evitar el zoning *y promueve las áreas de usos mixtos*

En 40 años, las ciudades, cuya característica inherente es el dinamismo, pueden transformarse desde las bases hasta los detalles más ínfimos. En el caso de Buenos Aires, el Código de Planeamiento Urbano, aquel que regula la organización del tejido edilicio y la distribución de usos de suelo, sigue vigente desde 1977 sin cambios. El Gobierno de la Ciudad encaró una reforma del documento y quiere reconvertirlo con otro nombre: el Código Urbanístico. Para explicar los principales puntos de esa actualización, el ministro de Desarrollo Urbano y Transporte de la Ciudad, Franco Moccia dialogó con la periodista Carla Quiroga.

"Ese documento está pensado con criterios que no rigen las ciudades hoy –comenzó–. El básico es la sustentabilidad, que no está incluida. El transporte público también cambió: antes se pensaba en hacer más autopistas hacia el centro y que la gente viviera afuera de la ciudad, pero hoy es exactamente al revés, porque las nuevas generaciones quieren vivir cerca".

Explicó que, si bien pueden generarse ciertas polémicas alrededor de algunos puntos, no encontró "a nadie que defienda el Código actual" y que no esté de acuerdo con la necesidad del cambio. Con la transformación del documento, explicó, se busca evitar el concepto de *zoning*, es decir, pensar en las diferentes áreas de las metrópolis como compartimentos estancos claramente divididos según su principal "uso", como el trabajo o la vivienda. Detalló que el gobierno de la ciudad tiene como objetivo impulsar las áreas de usos mixtos y que el objetivo es que nadie tarde más de 30 minutos en moverse de su casa al trabajo.

"Hoy, por ejemplo, en Barracas un galpón solamente se puede reemplazar por un galpón y no una residencia, porque esa zona está pensada para el trabajo. Eso no tiene sentido en términos de calidad de vida y sustentabilidad", subrayó. Como ejemplo de lo ideal señaló al barrio de Núñez y explicó que el nuevo modelo publicará en la Web todas las parcelas disponibles y lo que se podrá hacer con ellas. "Pasaremos del arbitraje de información a la simetría de información", dijo.

Asimismo, Moccia resaltó que el nuevo Código Urbanístico –que todavía debe pasar por la Legislatura porteña– tiene como pilar la previsibilidad, ya que el documento que rige hoy da lugar a segundas interpretaciones. "Hoy, según el libro que tomemos, podemos llegar a distintas conclusiones sobre la misma parcela. Lo que buscamos es que la información sea transparente, disponible y unívoca", explicó.

De ser aprobado por la Legislatura, el documento fijaría alturas máximas en calles, avenidas y pasajes y se eliminarían el Factor de Ocupación del Suelo (FOS), el Factor de Ocupación Total (FOT) y la tangente, los parámetros matemáticos que determinan actualmente el volumen máximo de construcción permitida. En ese sentido, Moccia explicó que "aplicar esa fórmulas genera esquinas enanas y medios de manzanas altos que no tienen sentido" y que la idea es apostar por la homogeneidad.

De ese modo, además, el gobierno de la ciudad busca eliminar lo que los funcionarios llaman "torres sorpresa" o la posibilidad actual de juntar parcelas en zonas bajas y poder construir en altura. "Eso se elimina: ahora las alturas estarán reguladas por el ancho de las calles con un máximo de 38 metros en las avenidas y la excepción en zonas de desarrollo, donde se podrán construir torres", dijo el ministro.

Sobre el cuidado del patrimonio histórico de la ciudad explicó que el documento prevé la incorporación de incentivos para que así suceda. La herramienta de Capacidad Constructiva Transferible (CCT) permite "transferir" metros cuadrados de un edificio catalogado a un Área de Desarrollo como el Riachuelo o la avenida General Paz. "Se va a poder vender el espacio aéreo de los edificios de patrimonio histórico y lo que no se construye en esa propiedad se va a poder usar en zonas de desarrollo", explicó. ●

INNOVACIÓN

La construcción 4.0, un camino hacia lograr mayor productividad

Técnicas como la edificación en seco pueden lograr ahorros de hasta un 20%

La tecnología irrumpió todos los sectores de la economía y la construcción no es la excepción. Si bien en la Argentina aún es incipiente, en las economías más desarrolladas el concepto de construcción 4.0 está en el diccionario diario. Corinna de Barelli, gerente de marketing de Knauf, explicó de dónde surge el término y los beneficios de aplicar la conectividad al proceso constructivo. "Es un concepto que viene de la industria 4.0 y se refiere a que todos los participantes del proceso de creación estén conectados y que puedan compartir su información", comenzó la ejecutiva. Un ejemplo de cómo se aplica este concepto a la actividad de la construcción es la utilización del software Building Information Modeling (BIM), una especie de *upgrade* del programa de diseño Autocad, donde se registra el ciclo de vida desde la construcción hasta la demolición y a través del que todos los actores involucrados en la cadena pueden comunicarse.

"Los reclamos de las constructoras, que quieren mayor productividad y rentabilidad, pueden ser resueltos con mayor tecnología, tanto a nivel material como a nivel procesos", añadió De Barelli. Sobre las ventajas, detalló que están relacionadas con la posibilidad de compartir mejor la información y en tiempo real, lo que genera "mucha más agilidad a la hora de gestionar un proyecto arquitectónico". Añadió: "Sin duda la construcción es mucho más fácil cuando se utilizan tecnologías digitales y productos inteligentes: se trata de incorporar una inteligencia mucho más integral al trabajo".

Más adelante, la presidenta del Instituto de la Construcción en Seco (Incose) profundizó sobre los sistemas de la construcción en seco, un modo de edificar muy difundido en Europa, principalmente por su eficiencia para ahorrar costos. "La construcción en seco se destaca sobre todo por las posibilidades de bajar el costo constructivo hasta en un 20% si se utilizan los materiales de manera inteligente, sobre todo por costos indirectos: menor desperdicio de material, tiempo de trabajo y gastos de logística", subrayó.

De Barelli explicó que, en el panorama local y de acuerdo con sus necesidades, el principal beneficio de recurrir a la construcción en seco para edificar es la velocidad: "Con la mampostería en ladrillo se levantan cinco metros cuadrados por día, mientras que con placas de yeso se llega hasta 20 metros cuadrados al día. Este sistema es cuatro veces más veloz", puntualizó.

"Las posibilidades de todo lo que se puede lograr en la construcción son infinitas. Cuando vemos el déficit de vivienda que hay en la Argentina, debemos construir con mayor velocidad: hoy no tenemos otra opción que usar materiales más modernos, más inteligentes y más pensados", resaltó. Por otro lado, hizo hincapié en la capacidad de ahorro energético. Dijo: "Con este sistema una vivienda puede estar hasta un 75% más aislada térmicamente que una tradicional. El ahorro es notable", completó.

Agregó que el 30% de la energía de una casa que no está aislada se pierde por la fachada e hizo referencia al aislamiento acústico: "Es un mito que la construcción en seco no tiene buena protección en ese sentido. Un tabique común, comparado con un ladrillo de ocho, aísla 10 decibeles más y si a eso se le suma lana de vidrio, puede llegar a ser un 30% mayor", dijo. ●

Corinna de Barelli, gerente de marketing de Knauf

INVITA IRSA GNVGroup Newmark Grubb Bacre Corporación América Real Estate Consultatio Real Estate Banco Provincia KNAUF Vamos Buenos Aires LA NACION

LA NACION REAL ESTATE ARGENTINA SEGUNDA EDICIÓN PARTNER | zonaprop

NICOLÁS TEJERINA

"La consolidación permite a las compañías de tecnología invertir"

El cofundador y CEO de Navent, firma que controla el portal inmobiliario ZonaProp, habló del auge del big data*, la inteligencia artificial y los bots*

Texto **Sofía Terrile** | Foto **Fabián Malavolta**

Si el currículum de Nicolás Tejerina, cofundador y CEO de Navent, tuviera una introducción personalizada, quizás diría lo siguiente: "Soy un gran creyente de la consolidación, porque permite a las compañías de tecnología, una vez que tienen un mercado medianamente consolidado, invertir en productos y en herramientas que facilitan la vida de los usuarios y de los clientes". Esa fue la frase que utilizó para presentarse en un mano a mano con José Del Rio, secretario general de Redacción de LA NACION, durante la segunda edición del evento Real Estate Argentina, que el diario organizó en el Malba.

Durante la charla, el ejecutivo de la compañía que controla el portal inmobiliario ZonaProp dio definiciones sobre la irrupción de la tecnología en el sector, la situación de la Argentina en términos de *big data* y explicó la importancia de tener un buen aviso para concretar transacciones en Internet. Además, contó cómo cambió el mix de búsquedas entre alquileres y compra de propiedades.

Nicolás Tejerina, cofundador y CEO de Navent

La hora de la innovación

Cuando la tecnología es un aliado clave

400

Mil

Es la cantidad de avisos de propiedades que tiene ZonaProp. Además, cuenta con cuatro millones de fotos y casi tres millones de usuarios únicos al mes

Inversión

"A medida que se haga un mercado más previsible, empezará a haber más inversión en tecnología y sistemas"

Oportunidad

"El 50 por ciento de las llamadas que reciben las inmobiliarias de los usuarios no se atiende, son transacciones perdidas"

–El *big data* y el *data mining* son términos muy de moda en el mundo de los negocios. ¿Cómo están posicionados en el sector inmobiliario?

–Es un proceso que a nosotros se nos dio de manera gradual y natural. Cuando hace seis años el nivel de transacciones acá era bajo, eran pocos los avisos disponibles en línea. Paso a paso, las inmobiliarias comenzaron a navegar el mundo de Internet y a publicar tímidamente sus propiedades. En ese nivel, hablar de *big data* era un poco pretencioso. Hoy, las estadísticas cambiaron: la penetración de Internet en la Argentina está al nivel de cualquier otra economía desarrollada y todos la están utilizando como una herramienta para dar a conocer su stock. Nosotros tenemos casi 400.000 avisos de propiedades distintas y cuatro millones de fotos, y casi tres millones de usuarios únicos al mes que nos visitan. Eso empieza a generar interacción y huellas digitales que nos permiten ayudar a usuarios y clientes.

–¿Qué tan lejos está la Argentina de mercados desarrollados y del resto de los países de América latina?

–En términos de datos, Estados Unidos es de lo más avanzado, porque hay registros públicos donde se archivan transacciones y sus montos, y se puede evaluar el precio de una casa como si fuera una acción y ver cómo va cambiando. Acá, por la idiosincrasia latinoamericana, no es tan fácil ver cuánto salieron las propiedades. En Europa están a un nivel intermedio y en América latina estamos bastante avanzados, aunque no exista un mercado con tanto volumen. Sin embargo, eso nos hace ser más creativos con las soluciones que brindamos. En el continente hay un solo mercado más desarrollado que el nuestro, que es el brasileño, donde el volumen de avisos se multiplica por 10, pero tenemos talento y recursos para hacer un *catch up* rápido a medida que el mercado responda.

–¿Y qué le falta al país?

–El nivel de transacciones está creciendo a medida que el nivel de créditos se multiplica, aunque todavía a nivel de porcentaje del PBI sea poco. A medida que para todos se nos haga un mercado más previsible, creo que va a empezar a haber mucha más inversión en tecnología y sistemas.

–En este momento, ¿cómo está cambiando el trabajo en las inmobiliarias tradicionales?

–Tenemos medido que el 50 por ciento de las llamadas que reciben las inmobiliarias por parte de los usuarios no se atiende, es decir, son transacciones perdidas. ¿Cómo se resuelve eso? Tenés que invertir en tecnología. Hoy los usuarios tienen un smartphone y se pueden comunicar en cualquier momento, no tienen horarios determinados. Hay compañías que empiezan a invertir en bots conversacionales. Para que esa tendencia se acreciente, hace falta que el sector empiece a ganar plata y eso se va a dar a medida que haya más transacciones.

–¿Qué es lo más original que se puede ver en materia de inteligencia artificial y *big data* aplicadas a la industria?

–Queremos dar soluciones que sean fáciles de entender para los usuarios. Es muy simple obsesionarse con datos que no sirven para nada y que no tienen uso práctico. Un ejemplo de ello es estudiar si se venden más casas cuando llueve: no me sirve tanto ese dato. En nuestro caso, integramos 350.000 inmuebles y un algoritmo nos hace un *scoring* de lo que nos mandan. De ese modo, cualquier inmobiliaria que trabaja con nosotros recibe *feedback* con un semáforo: rojo indica que el aviso no está bueno y verde implica que está muy bien.

–¿Y qué significa tener un buen aviso?

–Hoy no alcanza con tener avisos: tienen que ser de calidad. Tenemos años de historia y de saber cómo los usuarios interactúan, y es por eso que sabemos bien lo que es un aviso bueno. A los usuarios les gusta acceder a buen contenido: a ninguno le gusta ver una propiedad donde la primera foto es de los baños. Querés fotos buenas, descripciones concisas con metros y precio, y pretendés eso porque vivís en un mundo de opciones: como tengo casi 400.000 propiedades en mi celular, si veo algo que me molesta lo descarto automáticamente y quizás era la casa de mis sueños.

–¿Es cierto que el segmento más bajo es el que más mira propiedades en Internet?

–A un determinado segmento de edad es casi terapéutico mirar propiedades y decidir dónde nos gustaría vivir en el futuro. El sector que más mira casas es el que más acceso tiene para comprar. Lo que cambia es cómo se accede: el 50 por ciento de las búsquedas se hacen a través de un smartphone y ese porcentaje aumenta en las clases más bajas. En otros segmentos se complementan el celular y la computadora.

–¿Conviene la segmentación? ¿En qué rubros?

–Lo que vemos es una mayor sofisticación en la búsqueda de datos. Obviamente, eso tiene una correlación directa con la inversión que uno va a hacer. Brasil está más adelantado que nosotros porque la última década fue buena porque el país tuvo muchos desarrollos inmobiliarios. Allá las constructoras están usando los datos para ver hacia dónde van las búsquedas y entender cómo va a comportarse la demanda si tienen que construir un edificio de acá a cinco años.

–¿Qué tipo de unidades mueven más al mercado de Internet?

–En líneas generales, vimos un cambio muy claro en mayo de 2017, cuando el volumen de búsqueda migró: antes, el 60 por ciento de las búsquedas en ZonaProp eran por alquileres y un 40 por ciento por compras; ahora, los porcentajes se invirtieron por el impulso al crédito. Se están moviendo mucho las propiedades usadas para grupo familiar.

–Respecto del futuro de la compañía, ¿tienen en carpeta hacer un IPO [ofertar pública inicial]?

–Creo que si hacés las cosas bien y generás un buen producto, los resultados financieros son consecuencia de eso. No buscamos una meta financiera ni un IPO, sino que buscamos convertirnos en referentes absolutos de inmuebles y empleos. ●

INVITA IRSA GNV Group Newmark Grubb Bacre Corporación América Real Estate Consultatio Real Estate Banco Provincia Knauf Vamos Buenos Aires LA NACION