

Día: Septiembre 2014
Medio: Revista Apertura
Sección: Real Estate



REAL ESTATE

Inauguró 955 Belgrano Office. "No queremos salir a vender", explican

Raghsa apuesta a las oficinas para alquiler

Construir edificios de primer nivel para luego alquilar sus pisos como oficinas. Ésa es la gran apuesta para los próximos años (podría decirse la próxima década) por parte de Raghsa, una de las grandes desarrolladoras inmobiliarias de la Argentina. La empresa, con más de treinta años en la Argentina y que construyó los emblemáticos edificios Le Parc tanto en Buenos Aires como en Punta del Este, apunta a apropiarse de la apreciación del metro cuadrado que se produce con el paso del tiempo. Todo un mensaje para otros desarrolladores, pero con una salvedad: la estrategia requiere de mucha "espalda" propia, es decir capital suficiente para aguantar y esperar cuando los tiempos no acompañan, como sucede ahora.

La compañía inauguró 955 Belgrano Office, un moderno edificio de 31 pisos en un lugar donde no es habitual encarar un proyecto de estas características: avenida Belgrano, entre 9 de Julio y Tacuarí. Cuenta con 30.500 metros cuadrados para alquilar, con un valor que -según sostienen en la empresa- ronda los US\$ 27 el m². Cada planta tiene poco más de 1.000 metros cuadrados de espacio rentable. "Estás a pocas cuadras de Puerto Madero, pero con un precio de

alquiler 30% más bajo", explica Héctor Salvo, gerente general de Raghsa, a *Bank Magazine*.

¿Cuál es la lógica de construir un edificio para alquilar oficinas?

-La idea es generar valor y mantener los inmuebles. Hoy no hay forma de reponer tierra, si vendiéramos este edificio no tendríamos posibilidad de comprar otro terreno porque no existe en la Ciudad de Buenos Aires. Y si lo hubiera sería mucho más caro. Este terreno, en su momento, hace cinco años, lo compramos en 600 dólares el metro cuadrado. Hoy no lo conseguimos por menos de 1.500 dólares. En el pasado construimos muchos edificios que finalmente son los propietarios los que se apropiaron del aumento del valor. Para nosotros hubiera sido mejor incluso quedarnos con la tierra sin construir.

¿La caída de la actividad económica y el aumento de la vacancia de oficinas no cambia sus planes?

-Uno tiene que tener conciencia de que no se puede endeudar para hacer un edificio, porque si no conseguimos alquilarlo arrancan los problemas. Pero estamos acostumbrados a trabajar contra el ciclo. Nosotros siempre estamos acostumbrados a trabajar a contraciclo. Por eso tenemos más metros cuadrados disponibles para alquilar, con lo que estaremos mejor posicionados que el resto para cuando la economía mejore. Hoy el mercado no crece, pero construimos con capital propio, 90% de participación, y siempre somos los primeros que tenemos metros cuadrados disponibles y grandes unidades como para ofrecer al mercado. Cuando el mercado crece nosotros estamos ahí primeros, hoy el mercado no crece, pero las empresas se están reorganizando y les vienen bien plantas de un piso entero, como ofrecemos nosotros.

¿Cómo está Buenos Aires en relación con el precio de alquiler de oficinas?

-En San Pablo el metro cuadrado estaba a 120 dólares, pero ahora bajó a 70, más del doble que acá. En Santiago es un 60% o 70% más. Así que creemos que hay un buen margen de apreciación en los próximos años. Y muchos desarrolladores tienen proyectos que estarán listos en el 2016, así que ven ese mismo escenario.



Héctor Salvo,
gerente general
de Raghsa.

