

ACTUALIDAD

Preocupados por seguir captando fondos, los desarrolladores suman propuestas flexibles y proyectos con renta posterior a su abanico de oferta. Los últimos casos.

# A la caza de los inversores

**E**l mercado inmobiliario cambia y hay que adaptarse. En los últimos años, muchos desarrolladores advirtieron que, para seguir captando inversiones, debían ampliar su portafolio y ofrecer algo más que emprendimientos residenciales, dada la caída de la rentabilidad en dólares.

Zentrum Developers, la desarrolladora de los arquitectos Curland y Mazza, es una de ellas. Presentó "Activos en acción" una propuesta de proyectos con renta posterior que apunta, según explican, a una re-conversión del ladrillo para maximizar su rentabilidad. "La inversión inmobiliaria residencial siempre se presentó como una alternativa de negocios atractiva y preponderante. El ladrillo es y será negocio, pero puede ser más negocio si lo inyectamos y lo activamos. En este sentido, hoy aparecen opciones que arrojan resultados superiores. El desarrollo de inmuebles que garanticen un pool de renta posterior es la tendencia", afirma Néstor Curland, director y arquitecto de Zentrum Developers.

"Activos en acción" incluye la posibilidad de adquirir una cochera individual o una habitación de hotel con renta posterior. Las inversiones varían desde u\$s 28.000 para una cochera en "Urban Parking Rivadavia" (a 200 m del Palacio de Congreso) hasta u\$s 100.000 por una habitación en el hotel boutique "We the People" en Palermo Hollywood. En ambos casos se participa de un pool de renta: no es condición la renta de la cochera o habitación, sino del conjunto que compone el negocio. En el rubro hotelero, asegura Curland, la rentabilidad anual asciende al 12% y, en el caso de las cocheras, alcanza el 15% anual en dólares.

El director de Zentrum afirma que, en las cocheras, la demanda es muy fuerte. Las ventas cerradas superan el 60% de las disponibles. Los inversores adquieren paquetes de tres, cinco o 10 unidades. En cuanto al hotel, Curland sostiene que ya está colocado el 50% de la oferta total.

Para 2017, vaticina un año de reactivación. En este sentido, la propuesta le da dinamismo al sector. La intención de la firma

EL DATO

25%

se revalorizará el valor del m<sup>2</sup> en el proyecto que desarrolla MPC en Parque Patricios.

es continuar ampliando las posibilidades para que los inversores puedan diversificarse: "Estamos en constante búsqueda de nuevas oportunidades. Estamos investigando otras posibilidades de generar rentabilidad, estudiando modelos similares al parking o al hotel para lograr un mayor retorno en la inversión. Las modalidades varían desde espacios de coworking hasta alquileres temporales. Todas son posibilidades", concluye Curland.

Comprar por metro

Mantener un amplio abanico de posibilidades y pensar en propuestas que puedan adaptarse a diferentes tipos de inversión es importante en tiempos de cambio. En MPC Desarrollos Inmobiliarios e Inversiones, las opciones incluyen la compra de metros dentro de un emprendimiento. "El argentino promedio, con excepción de los inversores habituados al mercado financiero, siempre está atento al sector inmobiliario como destino para sus ahorros, pero no todos cuentan con los fondos suficientes para invertir en una unidad. Por este motivo lanzamos una nueva alternativa de comprar metros porque vemos que el ladrillo mantiene su vigencia como refugio de inversión", afirma Antonio Pecora, titular de MPC Desarrollos Inmobiliarios. La opción permite vender el metro adquirido cuando uno lo desee durante el transcurso de la obra, siempre y cuando exista alguien que desee comprarlo, o esperar. Una vez finalizada la obra, el desarrollador vende las unidades a estrenar y distribuye el

nuevo valor del metro entre los inversores.

El proyecto que desarrolla la firma en Independencia 2541 (un edificio de 11 pisos con departamentos de 1, 2 y 3 ambientes) contempla esta posibilidad. Se puede acceder a este sistema desde u\$s 1.850/m<sup>2</sup> y, según Pecora, se estima que una vez concluida la obra se revalorizarán en el orden del 25% teniendo en cuenta la ubicación del edificio -cercano a Parque Patricios y a la línea H del subte- y sus amenidades, SUM, seguridad y cocheras.

El público al que está dirigido son estudiantes, inversores que buscan una renta por alquiler, parejas jóvenes y personas mayores que prefieren achicarse en un complejo con amenidades y seguridad. "El 'compre metros' es una alternativa que permite que el público que no puede acceder a su primera vivienda pueda capitalizar, al menos hasta que un resurgimiento del crédito hipotecario", sostiene Pecora. Afirma que la propuesta llama la atención de los inversores, aunque señala que todavía queda camino por recorrer para asimilar la compra de metros, ya que es inversión inmobiliaria-financiera.

Buenas ideas

Las recetas con resultados probados también se convierten en grandes alternativas. Hernán Siwacki, socio gerente de Capital Brokers Propiedades, señala que el fideicomiso al costo real es una opción muy tentadora: "Sigue vigente porque constituye el sistema que brinda mayor revalorización de la propiedad, que se adquiere al costo. El inversor forma parte del negocio: se transforma en fiduciante en un determinado porcentaje que dependerá de si invierte en una o más unidades. Al suscribir la unidad se abona un anticipo en concepto de la tierra para luego costear el resto de la obra en un plan de pagos estipulado". Para llegar a buen puerto en este tipo de inversiones es esencial el respaldo y solidez de los actores involucrados (el administrador del fideicomiso, el estudio de arquitectura y el comercializador). Capital Brokers cuenta con un proyecto en plena obra



El hotel boutique 'We the people', en Palermo.

comercializado bajo esta figura en la esquina de Güemes y Julián Álvarez, un edificio de nueve pisos con unidades de 1 y 2 ambientes y tres locales comerciales. Para tentar a los inversores, Siwacki propone facilidades de pago a plazos más largos para que los particulares puedan llegar a la vivienda propia, y un mejor precio al contado para el inversor financiero, de manera que se pueda generar mayor flujo para la compra del lote o la construcción. Las nuevas ideas conviven con los clásicos.

Gabriela Koolen

LANZAMIENTOS

**Astor San Telmo, nueva apuesta de TGLT**  
La desarrolladora TGLT presentó Astor San Telmo, nuevo emprendimiento en el que prevé invertir \$ 940 millones. Ubicado sobre la avenida Caseros, entre Perú y Bolívar, el proyecto contará con departamentos de 1 a 4 ambientes y una planta comercial. El diseño del edificio de ocho pisos, que se organizará en torno a dos patios centrales, corrió por cuenta del Estudio Aisempen. Entre los amenities, están previstos piscina para adultos y para niños, jardines parqueados, gimnasio, biciclettero y un sector de parrillas. "La zona de la avenida Caseros y alrededores, entre los que se encuentra el Parque Lezama y el Museo Histórico Nacional, es una de las más vitales de la ciudad. Astor San Telmo posee un estilo clásico y le aporta al barrio una arquitectura contemporánea", señaló Alejandro Belio, director

de Operaciones de TGLT. Y resaltó la decisión de la compañía de no hacer una torre en el lugar -pudiendo haber optado por ese camino- para que no desentone con el entorno. Por su parte, María Hejman, socia del estudio Aisempen, explicó que uno de los objetivos del diseño fue "reinterpretar la arquitectura del barrio pero elaborando una propuesta contemporánea". TGLT planea iniciar la construcción del edificio -que tendrá unos 31.900 metros cuadrados- en septiembre de 2017. El valor del m<sup>2</sup> en el lanzamiento arranca en \$ 39.000. Durante la presentación, Belio adelantó que la compañía tiene en carpeta dos lanzamientos más con la marca Astor para el año próximo, uno de ellos, en el corredor Norte del GBA.

**Edico lanzó el barrio Las Verbenas**  
La desarrolladora Edico lanzó Las Verbenas

un barrio de 58 hectáreas con entrada sobre la ruta provincial 72, entre Saldungaray y Sierra de la Ventana. La primera etapa de este proyecto consta de 163 lotes de 900 m<sup>2</sup>, que pueden adquirirse a un costo que parte de los \$ 400.000, con un anticipo del 30% y 36 cuotas de \$ 5.500 promedio, informó la compañía. El barrio contará con infraestructura (red eléctrica subterránea, agua, red cloacal, alumbrado) y un 45% de la superficie total estará destinada a espacios comunes (áreas verdes, caminos y sector deportivo).

**Raghsa renovó el edificio Plaza San Martín**  
La desarrolladora Raghsa renovó su edificio Plaza San Martín con tecnologías que reducen el impacto ambiental y consiguió la certificación LEED en categoría gold del United States Green Building Council. Con este reconoci-

miento, informó Raghsa, el 100% de sus oficinas son sustentables y están certificadas por la organización. Luego de las modificaciones realizadas, el edificio ahorra un 21% de energía anual, el equivalente a un año de consumo de 104 viviendas. También se redujo el uso de químicos dañinos para el medioambiente y la contaminación del aire, agregó la firma.

**Alianza en Mendoza**  
Geneva Sotheby's International Realty estará a cargo de la comercialización de Algodón Wine Estates, proyecto de 830 hectáreas entre viñedos de la década del '40 en San Rafael, Mendoza. El emprendimiento contemplará la posibilidad de que cada propietario pueda construir su casa con viñedo propio. Contará con un resort de golf, 18 canchas de tenis, polo y acceso a esquí, entre otros amenities.

un barrio de 58 hectáreas con entrada sobre la ruta provincial 72, entre Saldungaray y Sierra de la Ventana. La primera etapa de este proyecto consta de 163 lotes de 900 m<sup>2</sup>, que pueden adquirirse a un costo que parte de los \$ 400.000, con un anticipo del 30% y 36 cuotas de \$ 5.500 promedio, informó la compañía. El barrio contará con infraestructura (red eléctrica subterránea, agua, red cloacal, alumbrado) y un 45% de la superficie total estará destinada a espacios comunes (áreas verdes, caminos y sector deportivo).

#### **\_Raghsa renovó el edificio Plaza San Martín**

La desarrolladora Raghsa renovó su edificio Plaza San Martín con tecnologías que reducen el impacto ambiental y consiguió la certificación LEED en categoría *gold* del United States Green Building Council. Con este reconoci-

miento, informó Raghsa, el 100% de sus oficinas son sustentables y están certificadas por la organización. Luego de las modificaciones realizadas, el edificio ahorra un 21% de energía anual, el equivalente a un año de consumo de 104 viviendas. También se redujo el uso de químicos dañinos para el medioambiente y la contaminación del aire, agregó la firma.

#### **\_Alianza en Mendoza**

Ginevra Sotheby's International Realty estará a cargo de la comercialización de Algodón Wine Estates, proyecto de 830 hectáreas entre viñedos de la década del '40 en San Rafael, Mendoza. El emprendimiento contemplará la posibilidad de que cada propietario pueda construir su casa con viñedo propio. Contará con un *resort* de golf, 10 canchas de tenis, polo y acceso a esquí, entre otros *amenities*.