



Costos y rentabilidad en proyectos inmobiliarios



EXPO REAL ESTATE 2011

El **Arq. Goldman** abrió el juego con temas 'calientes' del mercado: altas incidencias de la tierra, inflación en el costo de la construcción, ¿hasta dónde suben los precios?, etc.

Planteó casos curiosos que se están dando en el mercado: *'en algunos proyectos está ganando más el inversor que compra unidades en el pozo, que el mismo desarrollista'*. Si bien la mayoría de las empresas financian sus proyectos con la herramienta de los fideicomisos al costo, Goldman destacó que hay empresas que buscan nuevas formas de financiamiento, como el caso de TGLT, a través de la Bolsa de Valores. Luego Goldman dio pie para entrar en el tema central del debate, relacionado con el *'control de costos para bajar la incertidumbre'*.

Miguel Camps, presidente de **Argencons**, recordó que su empresa fue pionera en la implementación de fideicomiso (el primero en 2003). Lo mismo ocurrió en Uruguay, donde la empresa estructuró un fideicomiso para el proyecto Quartier Punta Ballena, el primer fideicomiso en ese mercado. Una innovación más reciente: Argencons fue el primero en ofrecer *Costo Cierto de Construcción* para tranquilizar al comprador frente al ajuste de las cuotas ligadas a la inflación. *'Además subcontratamos empresas de 1ra línea llave en mano para evitar sorpresas'*.

Para la clase media: el creador de la marca Quartier comentó que se ha lanzado una nueva línea de productos inmobiliarios, bajo una segunda marca 'Qu!', con precios más bajos. '*Qu! es un producto joven para facilitar el acceso a la vivienda*'. Nuevos proyectos: Qu! Lomas de la Horqueta, Qu! Lomas del Oeste, Qu! Lomas de Tahona (Uruguay), y Qu! Madero

Un dilema: planteó que hoy los desarrollistas no sabe si 'jugarse' a fijar precios en pesos o en dólares. '*Cuando el margen era grande, la diferencia de costos el desarrollador la absorbía. Ahora cambió el escenario*'.

Fideicomisos al Costo: cuidamos el *margen* porque los clientes valoran no sólo la calidad de la construcción, sino también la calidad del negocio (mark up). 'No hacemos publicidad pues podría reaccionar a la CNV considerando que se trata de una oferta pública'.

Temas constructivos: Argencons históricamente estuvo 'un paso adelante' respecto a la aplicación de nuevas tecnologías y materiales en sus obras. Ej. La utilización de Durlock en los tabiques interiores de los edificios (para facilitar las variantes de tipologías de departamentos), y la utilización de Acqua System reemplazando a las tradicionales cañerías de hidrobronze, ' *fueron decisiones arriesgadas, pero que salieron muy bien*'.

Tierra: '*es riesgoso convalidar los altos valores de la tierra en zonas top, ya que puede volver a bajar en cualquier momento*'.

Rodolfo Seminario, presidente de **Syasa S.A.**, centró su *speech* en la construcción y sus costos, la manera de morigerar los riesgos, etc. Seminario remarcó que en las obras existen 2 tipos de riesgos a considerar: los riesgos asegurables y los no asegurables (ej macroeconomía, \$ USD)

'Otro riesgo que envuelve a la construcción es el riesgo humano'. Recomendó invertir bien en 'cerebros' para armar equipos eficientes en la obra.

Historia: en el Medioevo la construcción era la industria con 'tecnología de punta'. Luego en el año 700 la industria naval fue la que marcó las nuevas tendencias. En el siglo XX pocos han sido los adelantos en la industria de la construcción, pero lo que ha cambiado es el *enfoque*.

NUEVO ENFOQUE

Pre Construcción: '*aquí es donde más se puede trabajar sobre el tema costos*'.

BIM – proyecto en 5 dimensiones (3D + costo + plazo) Dividir la obra en partes con un modelo digital que permita luego ser utilizado en las otras fases de la obra.

Construcciones modulares: 'en México estamos construyendo una obra importante, donde los baños y cocinas son construidos en una planta y luego son trasladados y montados en la obra'.

Montecarlo: utilizamos este software que permite definir las probabilidades sobre la fijación de cada precio.

Ingeniería de Valor: para relacionar función y costo, para mejorar el valor del proyecto. Casi no se usa en Argentina.

Sistemas de contratación: nuevos métodos, innovación. Elección y compra de materiales.

Construcción: sistemas de información, web para control de los documentos de obra, profundizar control presupuestario, control de la planificación – programación de la obra, aseguramiento de calidad, y administración de riesgos.

Post Construcción: período de operación de los inmuebles. De esto depende la vida útil del edificio. Ver posibilidades de optimización. Aquí comienzan a jugar temas como el costo de operación y mantenimiento (certificaciones LEED).

Ernesto Barujel, director de **Sodimac**, planteó un enfoque diferente, desde los costos de los materiales de la construcción que se venden en forma masiva. Pero primero hizo una reseña sobre su historia profesional: *'vendimos la compañía en el '97, luego colaboré un tiempo con CRH Holding (tiene empresas como Cerro Negro), y actualmente estoy como director en Sodimac, el home center más grande de Latinoamérica'* (6 tiendas en Argentina). Barujel luego explicó cómo los materiales de construcción influyen en los costos finales de obra.

Modelo de negocio: en un home center la ventaja que se busca viene dada por el *volumen* que es el que permite bajar precios.

El mercado de materiales a nivel regional: Sodimac tiene presencia en Chile (25% del market share), Colombia, Perú, y Argentina. El volumen total de ventas de materiales de la construcción en Argentina equivale al de Chile (país con 16M de habitantes), por esta razón, un colega me decía que 'Argentina es un mercadito'.

Amenazas a nivel local: costo laboral local muy alto, en éstos últimos tiempos, el traslado de 'costos no remunerativos' a 'remunerativos'. *'El costo laboral en un home center de Argentina es el mismo que el de Alemania'* (no abre sábados y domingos por el costo laboral). Otros costos distorsivos: Ingresos Brutos ('no existe en ninguna parte del mundo'). *'Hasta que no veamos una reforma fiscal de fondo, no va a poder crecer demasiado este formato de negocio'*. Argentina tiene un costo de capital que es uno de los más altos del mundo, y viene creciendo al 15% - 20% anual en dólares. *'Esperamos medidas para bajar la tasa de equity (riesgo)'*.

Otros problemas: déficit energético que repercute en la fabricación de muchos productos ligados a la construcción (ladrillos, vidrios, sanitarios, aluminio), problemas de cortes de energía y costos. Además tenemos importaciones restringidas. Chile tiene 0% de restricción a las importaciones. Hay enormes distorsiones de precios relativos, y esto se da porque hay un grupo de productos controlados, y otros que no tienen controles de precios (empresarios 'amigos'). Hay mucho *stress* en las compañías productoras de materiales de construcción y distribución, ya que no pueden recuperar el costo de capital.

Oportunidades: *'tocando riesgo, impuestos y regulaciones, hay mucho para crecer'*. Para bajar los riesgos hay 2 opciones: contratar seguros, o diversificar. Hay que trabajar también en temas de eficiencia: *'tenemos en nuestro mercado un modelo de inodoro, que es el que más gasta agua en el mundo'*.