

ESPECIAL ANUARIO

Los desarrolladores tienen que cambiar el chip

Se agota el esquema del empresario que compra un terreno y genera su propio negocio; el mercado apunta a iniciativas que combinen el ámbito privado con el público

El corredor Donado Holmberg, Puerto Norte en Rosario—provincia de Santa Fe—y la generación de los diferentes distritos en la Capital Federal funcionaron como un puntapié inicial para impulsar el desarrollo de zonas que no estaban en el radar de los desarrolladores.

El objetivo es claro: que el mercado deje de estar concentrado en el corredor norte tanto de la ciudad como de la provincia de Buenos Aires. Un reto en el que necesariamente el Estado debe hacer su aporte.

Para que las zonas proliferen es clave contar con un marco regulatorio y privado. Es decir, reglas de juego claras en materia de planeamiento urbano y normas de construcción. "No puede quedar librado a la discrecionalidad de los funcionarios", afirma Mario Gómez, director de la inmobiliaria Le Bleu.

El apoyo gubernamental va más allá de la exención impositiva. El nuevo modelo con el que se busca poner en valor áreas relegadas le da una vuelta de tuerca al paradigma de negocios del sector. En un futuro próximo el modelo es colaborativo, alejado de la fórmula individualista del desarrollador que negocia un terreno y construye un proyecto sin conocer al vecino. El esquema tradicional del negocio inmobiliario está agotado. En el mundo, se está yendo hacia modelos público-privados que apuntan a revitalizar y recuperar zonas dentro de las ciudades. Hoy el desarrollador tiene que "obtener la licencia" para operar al momento de lanzar un nuevo producto y tiene que validar sus credenciales ante todos los actores del sector. "Lo más urgente que debemos trabajar desde el sector privado es la gestión del suelo. Las zonas tradicionales están saturadas y hay que trabajar cómo será la planificación urbana de los próximos años", explica Gonzalo Noguera, director Ejecutivo de Nuevo Urbanismo para quien la sanción de la ley de participación pública privada será clave en 2017. Nuevo Urbanismo tiene un plan de inversión superior a los US\$ 200 millones en Distrito Tigre Sur, segmentado en emprendimientos culturales, residenciales y de entretenimientos, entre otros. La desarrolladora inmobiliaria Global Investments es otro de los *players* que avanza en Tigre. Hernán Nucifora, presidente de la empresa lanzó un *fidelcomiso* para la compra de nuevos terrenos. "Invertimos por la expectativa que genera en nuestros inversores el futuro del mercado inmobiliario en el país", confía el empresario.

El plan para la zona sur de Tigre es el ordenamiento urbano, la promoción económica de nuevas actividades, la mejora habitacional de los actuales residentes y la promoción de la identidad del distrito. Buscan replicar el fenómeno de Wynwood, un barrio relegado que pudo convertirse en un *art district* de moda en Miami. En este caso, el impulso se generó cuando en 2000 un grupo de inversores, liderados por Tony Goldman, el mismo artífice del Soho de Nueva York, adquirió inmuebles e impulsó inversiones en la zona bajo la figura



En una zona relegada de Retiro se realizará un proyecto mixto Quartier de US\$ 215 millones; apuesta a la extensión de Puerto Madero que generará el Paseo del Bajo

de un Business Improvement District (BIDs) y así se propuso a partir de la asociación entre entidades públicas y privadas definir la revitalización económica de esa área.

"Los desarrollos inmobiliarios pueden tener mucho por dar en iniciativas público-privadas. El armado de estos proyectos requiere un proceso complejo: comprender los factores económicos regionales, entender las necesidades locales—desde las regiones y municipios hasta los barrios—, conocer el *management* inmobiliario a la perfección y conquistar a inversores privados", relata Damián Garbarini, titular de DG Negocios Inmobiliarios, quien hoy participa del armado de iniciativas en la Costa Atlántica y en Tucumán. Empezó en 2006 participando del caso Termas de Basavilbaso en Entre Ríos y hoy trabaja con el proyecto Termas de Do-

lores. "A los inversores privados de este tipo de desarrollos les lleva su tiempo analizarlos porque no son convencionales. No es lo mismo hacer una inversión clásica comprando un departamento de dos ambientes en Caballito y obtener una renta por mes que invertir en una cesión de derechos por 30 años en un local en las Termas de Dolores", relata Garbarini, y asegura que los inversores se sorprenden de las rentas que encuentran. "Los negocios inmobiliarios relacionados con la industria, el *retail* y el turismo tienen mucho por dar dentro de estas alianzas público-privadas", agrega.

En la Capital Federal, Darío López, socio de Arquitectonika, plantea como caso exitoso de interacción pública y privada el avance de Donado Holmberg—una zona de la ciudad víctima de la expropiación de inmuebles

que realizó el gobierno militar para construir una autopista que conectaba Pompeya con el corredor norte pero que nunca se concretó y gran parte de esos lotes fueron ocupados ilegalmente—. En 2010 se inició el proceso de subasta de esos terrenos que estaban en manos del Gobierno porteño y desde entonces el interés por la zona fue en ascenso. Es un área de 14 manzanas en la que las incidencias pasaron de US\$ 500/m² a US\$ 750/m² en tres años. "Más de 40 lotes fueron subastados por el Banco de la Ciudad, con una normativa novedosa por volumen y generación de un parque a costo de los privados. Una iniciativa que cambió el barrio. Hoy tiene más seguridad y servicios, y aumentó el valor de las propiedades de los vecinos cercanos", explica López que se animó con un edificio de 2600 m² totalmente vendido. El empresario no fue el único. Luis Pereimuter, desarrollador que levantó proyectos como Madero Center en Puerto Madero, las torres en la Avenida del Libertador 4444 cuando Las Cañitas era zona de quintas, también armó un emprendimiento sobre los terrenos de la ex autopista 3 que remató el Gobierno.

"Hay que potenciar las iniciativas público-privadas. Cada ciudad o barrio tiene un diferencial que el desarrollador junto al funcionario puede trabajar para revitalizarla y generar polos ya sean residenciales, corporativos o de entretenimiento", afirma Marcelo Buyo, gerente General del Grupo Portland que trabajó en forma mancomunada en el Puerto de Olivos, una zona que ya concentró inversiones por más de \$ 2000 millones.

Como apuesta a futuro, Miguel Camps, presidente de Argencons, presentó Distrito Quartier Puerto Retiro, un proyecto mixto que demandará US\$ 215 millones de inversión en una zona relegada de Retiro, un sector de la ciudad en el que hasta ahora ningún desarrollador se animó a dar el puntapié inicial para lanzar un proyecto de envergadura. El emprendimiento estará emplazado en parte en las tierras en donde funcionaba el Hospital Ferroviario y ocupará dos manzanas entre las avenidas Antártida Argentina y Ramón Castillo. "Es una zona postergada con un gran potencial motorizado por el Paseo del Bajo que integrará el norte con el sur", afirma Carlos Spina, director Comercial de la desarrolladora. El Paseo del Bajo tendrá una autopista de más de 6 kilómetros en la que el gobierno de la Ciudad destinará US\$ 650 millones y permitirá la conexión de la autopista Illia con la de La Plata, además de poner en valor zonas relegadas del área que conecta Retiro con Puerto Madero y con Costa Salguero. Por caso, se proyectan obras de infraestructura como el Paseo de los Inmigrantes, que será una continuidad verde del eje Plaza San Martín, la jerarquización del acceso de turistas desde la Terminal de Cruceros y hasta la relocalización de la espera de camiones con una plataforma ideada cerca de la zona de Costa Salguero. Todos proyectos determinantes para la apuesta del emprendimiento inmobiliario de Camps. "El Paseo del Bajo contempla la construcción de nuevas rutas para desviar el tránsito de camiones en la zona, dejando espacio libre para nuevas edificaciones. Si este plan prospera, sería una ampliación de Puerto Madero, lo que abre la posibilidad de construir nuevos espacios de oficina y desarrollos comerciales", agrega Adrián Mercado, director General del grupo homónimo.

Se avecina un nuevo mercado inmobiliario basado en la gestión de suelo de calidad, un desafío que pondrá a prueba la flexibilidad de los desarrolladores, urbanistas y todos los *players* del mercado. ● C.Q