

Palabras picantes



Algunos de los desarrolladores más importantes del Real State, indagan y analizan minuciosamente la realidad del mercado. Las voces autorizadas expresan su visión sobre las cuestiones primordiales que hacen al presente y futuro de sus emprendimientos.

El complejo y convulsionado panorama que vive el sector inmobiliario en la actualidad plantea numerosos interrogantes y presenta diversas incertidumbres. En este contexto atípico, Materiales para la Construcción convocó a desarrolladores de renombre para que expongan su perspectiva sobre las problemáticas centrales del mercado. Los consultados describen el panorama que presenta las restricciones cambiarias y las estrategias a llevar a cabo frente a estas medidas. A su vez, evalúan las posibilidades de la pesificación en Buenos Aires y las oportunidades de nuevos desarrollos.

Restricciones cambiarias y modelos de negocio

Un análisis de los efectos del cepo cambiario y las estrategias posibles frente a este contexto.

Ing. Miguel Camps, Presidente de Argencons y de la Asociación de Empresarios de la Vivienda (AEV)
“Los Fideicomisos al costo se expresaban hasta fines

del 2011 en dólares pues era natural para los inversores pensar en esos términos, aunque luego las cuotas de construcción se cobraban en su equivalente en pesos. A partir de las restricciones simplemente se comenzó a traducir a pesos toda la parte del costo que no se refiriera a tierra u otros rubros excepcionales. En síntesis, hubo que hacer una adaptación menor pero sin cambiar lo esencial del modelo. Y también es cierto que de esta forma se redujeron las desviaciones respecto al costo presupuestado, pues los pesos se indexan con CAC y en cambio los dólares corrían habitualmente a un ritmo menor y al final sumaban muchos más que lo presupuestado”.

Eduardo Sposito, Director Regional Latin America & the Caribbean - Lend Lease

“Las restricciones a la compra de dólares han afectado primordialmente a la definición de los precios de venta, principalmente los precios de terrenos y de propiedades usadas que, sin dudas, eran los que se estaban fijando en dólares. Ello ha llevado a que se estén planteando com-

pras en pesos a valores que no reflejan el precio oficial del dólar o, en el caso de la tierra, mayor insistencia de los desarrolladores en proponer a los dueños de la misma tener participaciones en el negocio del desarrollo”.

Arq. Damian Tabakman, Consultor en Real State

“Nos hemos concentrado exclusivamente en negocios de desarrollo que pueden hacerse en pesos. Las obras al costo se adaptan fácilmente a esa modalidad, en especial cuando el terreno se canjea por metros, porque en ese caso la totalidad del proyecto se puede fondear en moneda local”.

Arq. Raúl Sáenz Valiente, Presidente de la CEDU y Director de Creaurban

“Todos los Desarrolladores actualmente vendemos en pesos, el modelo de negocio no ha cambiado, ha variado la moneda”.

Lic. Damián Tappatá, Gerente Dpto. Inmobiliario Constructora Sudamericana S.A.

“Las restricciones cambiarias impactaron muy negativamente durante el 2012 en el sector inmobiliario. El modelo de nuestros negocios cambió drásticamente. La oferta de unidades usadas y nuevas terminadas se resiste a pesificarse, ya que no sabe que hacer luego con los pesos que reciba. La demanda se resiste a desprenderse de los dólares previamente atesorados, o en su defecto pretende descuentos irracionales que la oferta no convalida, u ofrece pesos que la oferta no quiere”.

Federico Gagliardo, Presidente de Vitrium Capital

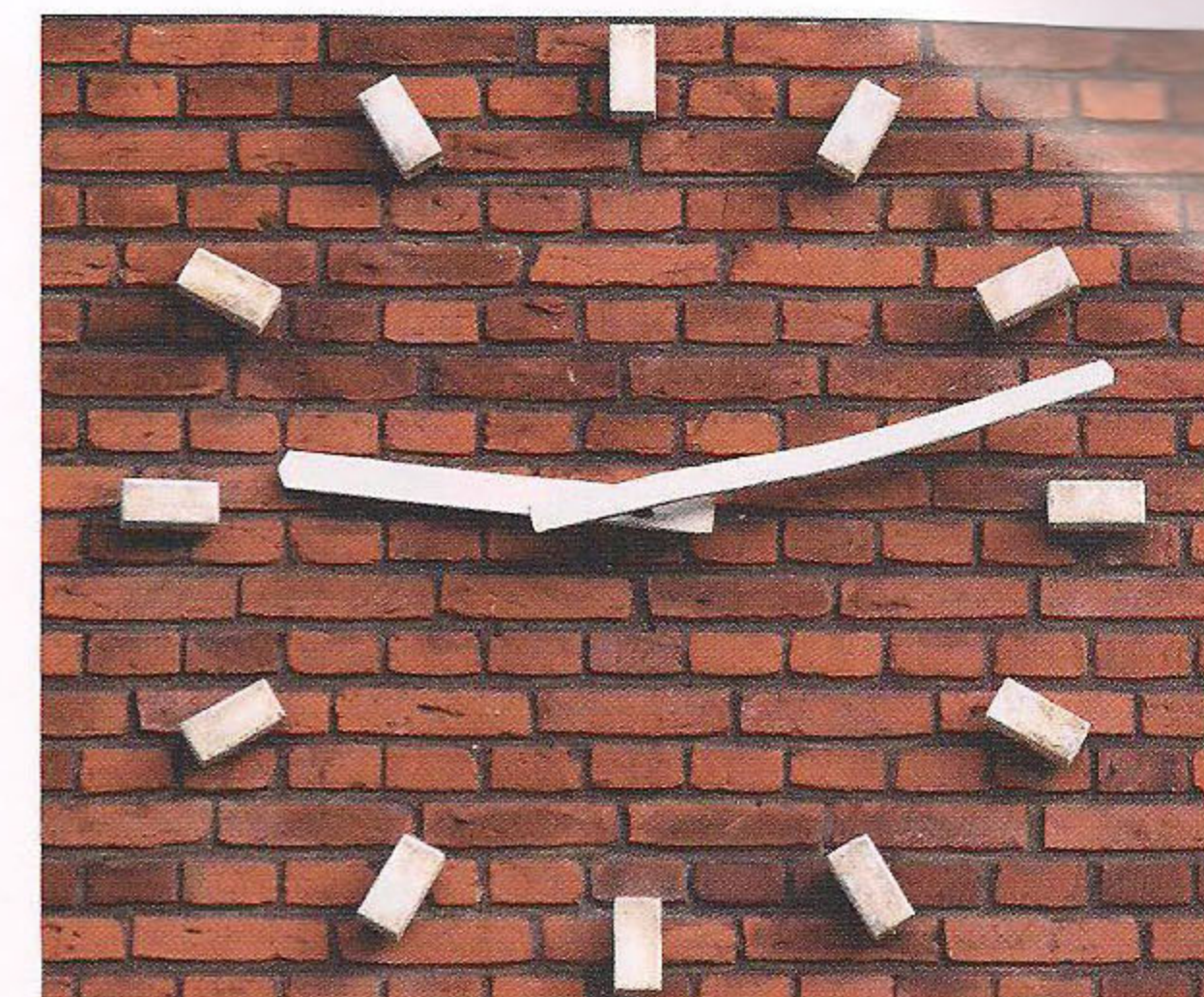
“Desde Octubre del 2011, nuestra política de precios acompañó la pesificación y hoy nuestros clientes aportan en pesos el total del costo de la obra de los proyectos”.

El desarrollo del Real State

Con el fin de conocer las diferentes posturas sobre los modos con los que se puede estimular la implementación de políticas favorables al crecimiento del sector, Materiales para la Construcción les preguntó a los referentes: “Sin vínculos particulares con el Gobierno, ¿Cómo se puede influir para estimular el sector inmobiliario argentino?”

Ing. Miguel Camps, Presidente de Argencons y de la Asociación de Empresarios de la Vivienda (AEV)

“Institucionalmente desde la AEV, no paramos de insistir en liberar la prohibición de indexar que, con las restricciones al dólar, ha perdido todo sustento. El otro gran reclamo, es la lucha contra las causas de la inflación (no sus efectos)”.



Eduardo Sposito, Director Regional Latin America & the Caribbean - Lend Lease

“La decisión de tener vínculos con los gobiernos o, en todo caso, hacer negocios públicos es un punto de partida a definir para tener en claro cuál es el mercado en el que una empresa desea participar. Actualmente, muchas de las empresas que se dedicaron durante años al negocio público están intentando reducir su exposición al mismo y entrar en el negocio privado. Las que siempre han estado en el negocio privado seguirán en él. No creo que quienes no tengan vínculos particulares con los gobiernos tengan alguna chance de influir en las decisiones del estado para desarrollar el sector inmobiliario argentino”.

Arq. Damian Tabakman, Consultor en Real State

“Soy optimista respecto del nivel de actividad de este año debido a que la gente está cada vez más dispuesta a entregar sus pesos a cambio de un activo de mejor calidad, como son los ladrillos. Naturalmente que no somos la única alternativa de inversión, pero lo cierto es que no hay tantas, y los buenos proyectos pueden traccionar parte de esa demanda. Por lo demás, como el costo de obra, medido en dólares billete bajó pero el precio se mantiene más sólido (aunque también afectado), los emprendimientos empiezan a presentar una rentabilidad potencial que antes no se veía”.

Arq. Raúl Sáenz Valiente, Presidente de la CEDU y Director de Creaurban

“Tratamos de influir con nuestro actos (desarrollos) y con la docencia que realizamos desde la Cámara”.

Lic. Damián Tappatá, Gerente Dpto. Inmobiliario Constructora Sudamericana S.A.

“El rol del estado es determinante para fomentar e impulsar el desarrollo del sector inmobiliario. Las asociaciones que nuclean a las empresas del sector deben



tener como misión y principal objetivo promover e influir en las políticas de estado referidas a la vivienda, de manera que pasen a estar en la agenda política actual como una real prioridad. Sucede que, con una perspectiva cortoplacista, algunos miles de votos que devuelve una política de estado de vivienda de largo plazo, ni se compara con los millones por fomentar el consumo de bienes no durables (autos, tecnología, turismo, etc), sin mencionar los planes trabajar. Mientras tanto alcanzar la casa propia es un sueño cada vez más lejano”.

Federico Gagliardo, Presidente de Vitrium Capital

“Con creatividad, proponiéndole productos nuevos al mercado, que brinden al inversor y al consumidor final una propuesta que se adapte al estilo de vida que la gente requiere. La gente va adaptando su estilo de vida según los cambios en las costumbres, las interacciones sociales, los lugares de trabajo, el tiempo, etc. Desde el punto de vista financiero, creando modelos de financiamiento flexibles y que se adapten a la realidad de cada momento, así como a cada segmento del mercado”.

Operaciones en pesos en Buenos Aires

Dado que en Buenos Aires, a diferencia de otras provincias de nuestro país, actualmente el mercado inmobiliario se sustenta sobre la unidad usada, ¿Es factible esperar que se opere en pesos? A continuación la visión de las voces consultadas.

Ing. Miguel Camps, Presidente de Argencons y de la Asociación de Empresarios de la Vivienda (AEV)

“Creo que la gran resistencia a operar en pesos se basa en la resistencia a asumir una reducción en los valores en dólares, computando estos a su valor de mercado (que es el blue, pues el oficial no es de mercado). Asumido esto, la otra cuestión es la posibilidad de pactar los saldos con indexación y que esto tenga seguridad jurídica además de índices confiables”.

Eduardo Sposito, Director Regional Latin America & the Caribbean - Lend Lease

“Es totalmente factible. Especialmente en operaciones en las que quienes participan derivan el fruto de la venta de su propiedad en la compra de otra. Dudo que una persona, salvo que tenga una inversión alternativa cuya rentabilidad sea muy buena, venda una propiedad en pesos ya que esta moneda no es reserva de valor para la mayoría de los argentinos”.

Arq. Damian Tabakman, Consultor en Real State

“Es difícil que el usado se opere en pesos en Bs. As. La gente se resiste mucho, y por eso se hacen muy pocas operaciones. Hay que ver como terminara esa puja, y si los vendedores empezaran a bajar precios y a admitir moneda local. Probablemente se consolide una situación intermedia de dólar celeste. Sin duda, el mundo del usado esta más complicado que el de los emprendimientos”.

Arq. Raúl Sáenz Valiente, Presidente de la CEDU y Director de Creaurban

“Es posible, pero como puede verse en los avisos inmobiliarios los precios siguen publicándose en dólares, que es tomado como valor de referencia”.

Lic. Damián Tappatá, Gerente Dpto. Inmobiliario Constructora Sudamericana S.A.

“Oferta y demanda no se encontraron durante el 2012 y no lo harán tampoco en el 2013 mientras continúen estas condiciones. Las estadísticas de la fenomenal caída de la cantidad de escrituras realizadas, la caída de los metros permitidos, la caída de la oferta de propiedades, los 10 meses consecutivos de caída en la actividad de la construcción, la suba de la cantidad de inquilinos, entre otras cifras, demuestran irrefutablemente esta situación”.

Federico Gagliardo, Presidente de Vitrium Capital

“Es posible pero va a llevar varios años llegar a un modelo en pesos. Mientras haya tasas altas de inflación va a ser difícil”.

Nuevos horizontes

Si dada la situación actual, resulta complejo financiar un proyecto con la preventa ¿Cómo pueden sustentarse hoy los nuevos desarrollos? Los especialistas responden.

Ing. Miguel Camps, Presidente de Argencons y de la Asociación de Empresarios de la Vivienda (AEV)

“La preventa hoy solo puede funcionar con el 100% del precio al Boletto (al no poder usarse dólar ni indexación para los saldos). La única vía son los emprendimientos “al costo”, pues en caso de cuestionarse la indexación, se va la rendición de cuentas”.

Eduardo Sposito, Director Regional Latin America & the Caribbean - Lend Lease

“El primer paso es sincerar los valores de los terrenos y dejar de lado que puedan seguir vendiéndose en dólares. De esa forma, se permitirá al inversor o comprador de inmuebles tener un ticket menor de entrada a los proyectos en la etapa de preventa. Mientras las formas de pago de los proyectos sean compatibles con flujos de ingresos de sectores de la población que siguen considerando al Real Estate como reserva de valor, habrá nuevos desarrollos y mercados para ellos. Va de hecho que estos desarrollos tendrán un mercado más exigente y deberán demostrarle a la demanda el valor diferencial de invertir en ellos”.

Arq. Damian Tabakman, Consultor en Real State

“Con más capital propio del desarrollista sumado al dueño del terreno, que tiene que aportarlo al negocio para que se haga. Con esas premisas, los proyectos se van armando”.

Arq. Raúl Sáenz Valiente, Presidente de la CEDU y Director de Creaurban

“Los nuevos desarrollos se financian con preventas y crédito hipotecario o 100 % vendidos al costo”.

Lic. Damián Tappatá, Gerente Dpto. Inmobiliario Constructora Sudamericana S.A.

“El inversor no sofisticado aplica sus excedentes de ingresos básicamente en, consumo (electrodomésticos, autos, tecnología, turismo, etc), ahorro en divisas (dólares), o ahorro en inmuebles. Como las restricciones cambiarias le quitaron posibilidad de ahorrar a mediano y largo plazo, los pesos excedentes en pesos son un bien que nadie quiere atesorar por su pérdida de poder adquisitivo, debiendo optar por gastarlos en bienes de consumo no durables, o ahorrarlos en refacciones y ampliaciones del hogar o en cuotas de fideicomisos al costo totalmente en pesos en nuevos desarrollos inmobiliarios, aún asumiendo en este ultimo caso un riesgo inflacionario y de performance del desarrollador”.

Federico Gagliardo, Presidente de Vitrium Capital

“Con mucha creatividad de producto, financiera y comercial”.

Panorama 2013: ¿Es posible que vislumbrar grandes cambios?

Ing. Miguel Camps, Presidente de Argencons y de la Asociación de Empresarios de la Vivienda (AEV)

“Con alta inflación y una economía en enfriamiento, la obra privada ira en caída (con excepción de emprendimientos muy bien direccionados a segmentos Premium)”.

Eduardo Sposito, Director Regional Latin America & the Caribbean - Lend Lease



“No veo grandes cambios con relación al año pasado, especialmente si evaluamos desde el momento en el que empezaron las restricciones para la compra de dólares. Al contrario, considero que este año será un año que se profundizará la caída en las operaciones del sector inmobiliario: tanto en la compra y venta de unidades usadas como en el lanzamiento de nuevos proyectos”.

Arq. Damian Tabakman, Consultor en Real State

“La presión de los pesos desvalorizándose por el efecto inflacionario, a mi juicio va a generar un año en curso mejor que el anterior”.

Arq. Raúl Sáenz Valiente, Presidente de la CEDU y Director de Creaurban

“No creemos que haya grandes cambios, pero la imposibilidad de atesorar divisa hará que parte de ese capital se vuelque a la Construcción”.

Lic. Damián Tappatá, Gerente Dpto. Inmobiliario Constructora Sudamericana S.A.

“Todo desarrollo inmobiliario demanda, en el mejor de los casos, entre 3 y 4 años. Esto es, desde que se inician las negociaciones para la adquisición de la tierra en un extremo, hasta que se liquida el vehículo jurídico mediante el cual se canalizó la inversión (Fideicomiso, sociedad, etc.) en el otro extremo. Y en Argentina eso es largo plazo. Con seguridad el desarrollo sufrirá los efectos de más de una crisis en el mejor de los casos, hasta tener que ajustarse a un nuevo escenario y reglas de juego. El panorama de cara al 2013 no parece distinto a otras tantas situaciones de crisis que afectaron al sector, como las recientes del 2008/09 con las sub prime en Estados Unidos, o el 2012 y el cepo cambiario”.

Federico Gagliardo, Presidente de Vitrium Capital

“Nosotros creemos que en términos de resultados de ventas, el 2013 va a ser levemente mejor que el 2012”.

Continúa en la próxima edición.