

Especiales RD

“Un desarrollador debe ser fiel a lo que promete y mantener una comunicación honesta con el inversor”



Entrevistamos a Carlos Spina, Socio director de Argencons, quien nos compartió la historia de la empresa, los desafíos y expectativas en el mercado actual.

**Por Vanesa Armesto*

La incertidumbre, la falta de expectativa y de confianza, desafían al mercado inmobiliario actual, que lleva más de 4 años viviendo una situación de crisis. El número de escrituras realizadas en forma mensual rondan las 3.000, cifra que se encuentra por debajo de épocas que mostraban un mercado activo.

Medidas como la Ley de alquileres, que entró en vigencia en julio de 2020, provocaron un desequilibrio tal que alejó al inversor, que ya venía desalentado por la baja rentabilidad que ofrecen los alquileres en el escenario inflacionario. Pese a esto, la ciudad experimenta un boom de obras en construcción.

Para entender cómo es desarrollar en este contexto, convocamos a Carlos Spina, quien además de ser socio director de Argencons, es el presidente de la Asociación de Empresarios de la Vivienda, en la que participa activamente en la promoción de medidas que faciliten el acceso a la vivienda propia y mejoren las condiciones de la actividad.

Argencons, compañía que nació en 1969 con más de 50 años operando en el mercado local y alguna intervención en lugares privilegiados de Uruguay, desde sus comienzos se caracterizó por la incorporación de conceptos innovadores, que potencien la calidad de vida, la seguridad y la recreación para sus conjuntos residenciales y vacacionales de alto estándar.

Se le atribuyen varios hitos de innovación, siendo el más destacado la construcción de la primera torre con amenities, en 1977, bajo el nombre de Torres Ugarteche, marcando una tendencia en el estilo de vida.



Desde 1969 Argencons viene introduciendo conceptos innovadores en la calidad de vida, la seguridad y la recreación para sus conjuntos residenciales y vacacionales de alto estándar. Durante los '90 crearon la marca Quartier.

La marca Quartier –barrio en idioma francés– nace ya con la ambición de generar ámbitos cuasi urbanos pensados con coherencia y simplicidad para ser vividos desde el comienzo según las aspiraciones –quizás ignoradas pero siempre latentes– del target al que van dirigidos.

+Info: argencons.com.ar





Carlos, ¿cómo es construir en el contexto actual de Argentina?

C. Spina: Hoy nos toca lidiar con una incertidumbre enorme. El mercado inmobiliario en Argentina, a diferencia del resto del mundo, tiene un ciclo de negocio más largo que el ciclo económico. Esto implica que, en el transcurso de un desarrollo, se suscribe o se vende con un set de variables, se construye con otro y muchas veces se termina con otro. Ese es el gran desafío que enfrentamos los desarrolladores, que en el contexto de los últimos años se han expuesto mucho más.

Y desde la mirada del inversor, ¿es un buen momento para invertir?

C. Spina: El principal obstáculo que debemos sortear es la falta de expectativa que se encuentra instalada en la sociedad, si el que tiene dólares guardados logra apartarse de ahí, los precios actuales, y la segunda oportunidad de la Ley de Incentivos y Blanqueo para la Construcción, abren un escenario privilegiado para volcar esos dólares a la compra de un inmueble, ingresando a un emprendimiento.

¿Cómo fue cambiando la demanda? ¿Quién compra hoy?

C. Spina: En nuestros desarrollos tenemos momentos con mayor presencia de inversores, otros con mayor presencia de consumidor final, marcado por alguna ventana de aparición de créditos hipotecarios. Actualmente, te puedo decir que tenemos un mix de ambos. Hay compradores para consumo propio, en donde vemos un mayor cupo entre los 30 y 35 años, que están adquiriendo su primera vivienda. Otros que lo hacen para algún hijo, y también para el alquiler temporario.

En cuanto a las preferencias, Spina nos comentó que luego de las restricciones vividas por la pandemia, hay algunos cambios que se marcaron en los compradores. La necesidad de contar con espacios abiertos es una de las tendencias que dejó el paso de la pandemia. "Luego de la cuarentena, notamos la necesidad en la gente de gozar de mayores espacios externos propios y en esa dirección encaramos los últimos proyectos, combinando el disfrute de los amenities con zonas de alto potencial dentro de la ciudad, incorporamos espacios públicos, como plazas; bajo esa idea desarrollamos Distrito Quartier, que brinda la posibilidad de vivir, trabajar y contar con un paseo gastronómico todo en un mismo lugar".



En la década del 90 crearon la marca **Quartier**. Lanzando la primera **Quartier De Maria** en

1994 bajo el concepto de **Alta Gama con Eficiencia, siendo los primeros en incorporar Acqua System para edificios en altura**. Luego le siguieron 17 torres Quartier y, actualmente, tienen 3 obras en ejecución, **que suman 270.000 metros cuadrados en obra marcando un récord en la historia de la desarrolladora**. La compañía apunta en cada proyecto a la mejora del patrimonio urbano, y un continuo compromiso social. Spina nos compartió el sentir de la compañía **“Creemos que Buenos Aires es una de las mejores ciudades del mundo y seguiremos consolidando nuestra presencia”**.

¿Qué caracteriza a un Quartier?

C.Spina: Desde el año 93 la compañía opera bajo el nombre Quartier. El que compra un Quartier sabe que va a tener una atractiva valorización de la unidad, un excelente nivel de amenities, pero siempre con eficiencia: los espacios ociosos no existen en nuestras torres. Priorizamos la calidad de vida de sus habitantes y eso nos distingue. El confort, no el lujo desmedido.

“[...] En el transcurso de un desarrollo, se suscribe o se vende con un set de variables, se construye con otro y muchas veces se termina con otro. Ese es el gran desafío que enfrentamos los desarrolladores, que en el contexto de los últimos años se expuso mucho más.”

¿Cómo se lleva a cabo la búsqueda de zonas donde se emplazan las torres?

C.Spina: El encontrar la zona indicada surge un poco del ADN de la compañía de compartir con los clientes, inversores, oportunidades de negocio. Esto va de la mano de descubrir nuevas zonas. Por ejemplo, lo que hoy llamamos Palermo Nuevo, cuando llegamos, era conocida como la zona roja, y donde había talleres mecánicos, era una zona degradada de la ciudad. El evaluar y analizar el potencial llevaron a que hoy sea Palermo Nuevo, y donde construimos 3 torres, **De María, Oro y Sinclair**, con valores del metro cuadrado que orillan en muchos casos los **6.000/7.000 dólares**. Lo que buscamos es que la zona permita la valorización natural del conjunto. Podemos decir algo similar de lo que hoy es Palermo Hollywood, que cuando hicimos Quartier Boulevard era la zona de Bodegas Giol, con terrenos tomados, la Av. Juan B. Justo sin metrobus y con inundaciones, etc.

¿Qué consejo le darías a los nuevos desarrolladores?

C.Spina: El mejor consejo que puedo darles, desde mi experiencia, es ser siempre fiel a lo que se promete. Nunca sobre prometer. Uno tiene que tener en claro que una vez que llega ese inversor se tiene que quedar en la desarrolladora, y que puede a su vez traer a un hijo, amigo, otro familiar. Es fundamental tener una comunicación honesta con los clientes, para que esos cambios que en la coyuntura pasan y van a seguir pasando, se vayan compartiendo en tiempo real, y de algún modo se sientan incluidos en la toma de decisiones, ya que ambos sufrimos los movimientos de la macro.

Actualmente Argencons lleva adelante la ejecución de Distrito Quartier (la obra más grande en ejecución en el país), Quartier Lacroze y Quartier del Bajo, y para el 2023 comienzan con la construcción de Quartier Bajo Belgrano.

Quartier Lacroze será un conjunto conformado por tres (3) subsuelos en los que se ubicarán noventa y nueve (99) cocheras con capacidad para ciento cuarenta y dos (142) autos, bauleras y el Spa del conjunto. En una semitorre se desarrollarán quince (15) pisos de unidades funcionales. En la planta baja del conjunto su ubicará el SUM de 170 m2 con acceso independiente preparado para eventos, un quincho con parrilla con capacidad para 25 personas y la pileta descubierta de 20 metros de largo por 6 m de ancho con solarium y un área de juegos infantiles. Desde el hall principal de planta baja se accederá a los cuatro (4) ascensores principales que a través de palieres privados permitirá acceder a las unidades funcionales de los quince (15) pisos de la semitorre. Cada piso tendrá cuatro (4) unidades funcionales con la flexibilidad de convertirse en dos (2) semipisos o en tres (3) unidades según su conformación definitiva. En el primer subsuelo con iluminación natural a través de un patio inglés se encontrará el Spa del Conjunto integrado por gimnasio, baños con sauna y

finlandés y una pileta cubierta de 20 m de largo. Un grupo electrógeno garantizará el funcionamiento de todos los servicios y áreas comunes del Conjunto. Todas las áreas comunes del Conjunto, sus ascensores, equipamiento y terminaciones tendrán el diseño y calidad que caracterizan a los conjuntos Quartier.



Quartier del Bajo se construye sobre el nuevo Paseo del Bajo, en la manzana comprendida entre Av. Huergo, y las calles Venezuela, México y Azopardo. El conjunto proyectado se compone de dos torres gemelas. Cada torre contará con amenities en sus últimos dos pisos (35° y 36°). Los mismos constan de salas de estar, gimnasio, vestuario y spa con hidromasajes, baños sauna y finlandés en el piso 35 y pileta descubierta con solarium además de quinchos con parrilla en el piso 36, todo con vistas al río y la ciudad. Debido a las características de sus unidades, el conjunto será exclusivamente residencial, apto alquiler temporario (con un mínimo de días a determinar por la Desarrolladora). El conjunto se completará con locales comerciales a nivel de planta baja con expansión sobre la plaza central. Las dos torres tendrán 3 subsuelos comunes a ambas donde habrá cocheras, espacios para motos y ciclistas comunes, 4 cocheras con cargadores para autos eléctricos y un lava-autos. El acceso a los subsuelos será por una rampa doble central ubicada en la plaza. La torre 1 se lanzó durante la pandemia (400 unidades) y se suscribió en 3 meses, y actualmente quedan menos de 70 unidades de la torre 2, lanzada hace 7 semanas.

“[...] El que compra un Quartier sabe que va a tener una excelente valorización de la unidad y una gran propuesta de amenities.”

Quartier Bajo Belgrano: La manzana sobre la que se levantará Quartier Bajo Belgrano tiene sus frentes sobre la Av. Monroe, y las calles Miñones, Blanco Encalada y Migueletes. El conjunto se compone de tres cuerpos independientes de planta baja y cinco pisos de unidades que comparten su infraestructura y amenities. Sobre la Av. Monroe se encuentran los halls de acceso principal a los cuerpos de Migueletes y de Miñones, así como los locales

los halls de acceso principal a los cuerpos de Migueletes y de Miñones, así como los locales comerciales de los cuales los dos principales contarán con acceso a su depósito en el primer subsuelo. Sobre la calle Blanco Encalada se accede al hall principal de dicho cuerpo. Los cuerpos Migueletes y Miñones contarán con dos niveles de subsuelos desarrollándose en los mismos las cocheras, bauleras, bicicletteros, laundry y vestuarios de personal. Idem en Blanco Encalada en el primer subsuelo. En el área libre central de planta baja y del primer subsuelo se ubican: la pasarela que vincula ambos niveles, la gran piscina descubierta con su solárium además de las áreas verdes parquizadas y sector de juego para niños. Los amenities del conjunto se completarán con los siguientes espacios cubiertos con expansión hacia el área verde central: SUM preparado para coworking, gimnasio, pileta cubierta climatizada, spa, wellness center y tres quinchos que podrán ser utilizados de manera independiente o unificada para eventos.



**Vanesa Armesto: Editora periodística de Real Estate Data.
Periodista y Corredora inmobiliaria matriculada de Cucicba.
Matrícula 1413. Con una trayectoria de 20 años en el mercado
inmobiliario. vanesa@realestatedata.com.ar*

Compartir



///PRÓXIMO ESPECIAL: PROTAGONISTAS DEL MERCADO
El balance del 2022.

PARTICIPÁ

Consultá

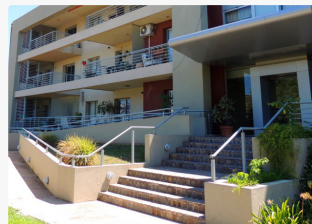
Notas relacionadas



"Salta, tierra de oportunidades"



"Lograr la regeneración del tejido urbano deconstruyendo lo existente"



"Construyendo hogares desarrollamos ciudad"



Vestidor o escritorio: ¿cuál es el más demandado?

Suscripción al Newsletter

Lo invitamos a suscribirse gratuitamente a nuestro newsletter de información para mantenerlo al día de las novedades, tendencias y noticias de cada mercado. Con la suscripción usted pasa a formar parte de la comunidad de lectores de Real Estate Data, que le posibilitará contar con una red de profesionales, interrelacionando las acciones de unos con las necesidades de otros.

El newsletter de Real Estate Data es una plataforma de noticias con muchos beneficios asociados.

[SUSCRIBIRSE](#)

REAL ESTATE DATA

Somos un medio periodístico independiente que cubrimos la actualidad nacional del mercado de la "Construcción y real estate local".

info@realestatedata.com.ar
(+54) 9 11 3826-1965

[Nosotros](#)[Publicidad](#)[Política de privacidad](#)

Contacto

[ENVIAR](#)

2023 © REAL ESTATE DATA - Todos los derechos reservados. Diseño web por Ciberiada

