

cifras inmobiliario

cifras-inmobiliario@clarin.com

Demanda (de inmuebles)

Fuente: CDI Consult

↑ **+9.39%**
Variación: Nov 12/Dic 12

Demanda (de inmuebles)

Fuente: CDI Consult

↓ **-27,67%**
Variación: Dic 11/Dic 12

Transacciones

Fuente: Recaudación ITI

↑ **+12,29%**
Variación: Nov 12/Dic 12

Precios (vivienda usada en pesos)

Fuente: CDI Consult

↑ **+2,65%**
Variación: Nov 12/Dic 12

Alquileres

Fuente: CDI Consult

↑ **+1,59%**
Variación: Nov 12/Dic 12

Adaptarse a las reglas del juego

La joven desarrolladora Magalí Claro revela las claves para construir PH modernos en tiempos difíciles.

Con varios emprendimientos construidos en pocos años, en general de escala pequeña o media, Plus Develop puede ser considerada una típica firma desarrolladora joven con empuje y mentalidad positiva para trabajar y crecer a pesar de las adversidades. En rigor, se trata de una trilogía consolidada que conforman por la empresa desarrolladora, el estudio de arquitectura Nussbaum y una inmobiliaria, que incluso comparten el espacio de trabajo. Magalí Claro, titular de la desarrolladora y la inmobiliaria, defiende la calidad de los productos y la capacidad de adaptarse a los distintos escenarios como únicas recetas posibles para poder "sufocar la ola".

—¿Cómo hace hoy un emprendedor chico o mediano, o que recién empieza, para trabajar como desarrollador y no morir en el intento?

—Lo más importante es la flexibilidad, tener la mente abierta para no quedarse con el modelo de negocio que fue exitoso en un momento de terminado, porque hoy la realidad te obliga a responder permanentemente al mercado y a cambiar para adaptarse a distintos escenarios. En nuestro caso, el hecho de tener una inmobiliaria nos sirve para tener el termómetro del mercado: saber qué buscan los clientes potenciales. De esa información surge la estrategia para cada momento.

—¿Ustedes tuvieron que cambiar

la forma de trabajar?

—Sí, por supuesto. Empezamos con un modelo de negocio que funcionó bien hasta 2011, antes de que aparecieran las restricciones para comprar dólares. Armábamos un grupo de dos a cinco inversores pequeños para un emprendimiento de escala chica: lo que yo llamo un negocio de mínima exposición. Un detalle importante era que el desarrollador también formara parte del grupo inversor, porque le daba tranquilidad para el resto de los socios. Con ese capital comprábamos la tierra y pagábamos las aprobaciones y la folletería;

la construcción se financiaba con la preventa. Lo que nos favorecía era que el margen de ganancia, para ese nivel de poca exposición de capital, era más que aceptable.

—¿Y ahora cómo se las arreglan?

—Cambió el mercado, cambió el país, y tuvimos que invertir completamente la estrategia. Como no hay dólares, la única forma de comprar la tierra es asociar al dueño, es decir, canjear la tierra por metros cuadrados construidos. Entonces, el capital aportado por los inversores en pesos se destina a la construcción, que se paga en pesos, sin depender de la preventa. Lo interesante es que así se puede destinar sólo el 30 por ciento de las unidades para la preventa y esperar a vender el 70 por ciento cuando esté terminado. Para nuestros proyectos eso es muy conveniente, porque

El cepo cambiario terminó con la modalidad de comprar el terreno con la preventa, y dejó como opción asociar a los dueños de la tierra a cambio de unidades



Expansiones generosas. Viverde Belgrano, PH modernos con jardín propio y techos vegetalizados.



Mujer emprendedora. Magalí Claro, titular de Plus Develop.

tienen un altísimo nivel de terminación y detalles de diseño que, con la obra ya terminada, permiten defender mucho mejor el precio final. En la situación de preventa, en cambio, es más difícil defender ese precio porque se

cuenta sólo con renders y planos. De hecho, muchos de nuestros compradores de preventa quedan sorprendidos con el producto que reciben.

—¿Qué ocurre con los inversores? ¿Están dispuestos a esperar a que

termine la obra?

—Sí, sin dudarlo, porque saben que es una cuestión de ciclos. Si son personas que participan por primera vez, hay que tratar de estar más cerca de ellos.

—¿Qué están desarrollando actualmente?

—Tenemos una marca de PH modernos, Viverde, del que ya está terminado Viverde Palermo, y ahora estamos construyendo Viverde Belgrano. Son unidades de dos, tres y cuatro ambientes, cada una con su propio jardín. Los más demandados son, por lejos, los de tres. Eso nos indica que los compran parejas en vías de tener familia o de formalizar. Venden un dos ambientes para comprar uno más grande.

—¿Por qué se orientaron a los PH modernos?

—La gran virtud de esta tipología es que tiene una proporción muy grande de superficie vendible sobre el total construido, porque casi no tienen espacios comunes. Además, tienen la ventaja de que se pagan expensas muy bajas porque no tienen ascensor, y tienen espacio exterior. De hecho, es casi como vivir en una casita, algo muy difícil de conseguir en la Capital, y muy buscado.

GENTILEZA PLUS DEVELOP

EMILIANA MIGUELEZ