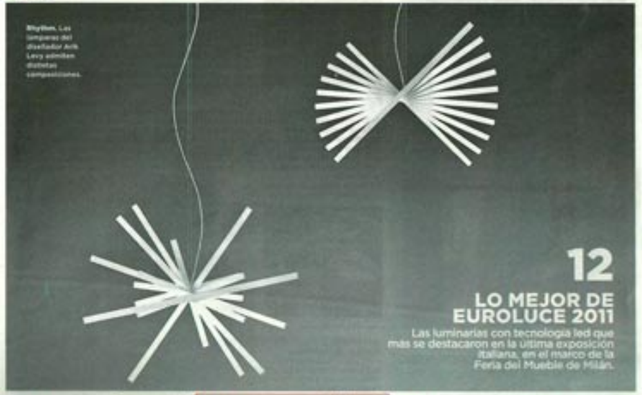
SUMARIO



Rhythm. Las lámparas del diseñador Arik Levy admiten distintas composiciones.

12
LO MEJOR DE EUROLUCE 2011
Las luminarias con tecnología led que más se destacaron en la última exposición italiana, en el marco de la Feria del Mueble de Milán.

06
Origami francés
» En Lyon-Confluence, el estudio Jacob Mac Farlane proyectó un volumen naranja de usos mixtos.

16
Nuevas inversiones
» Guía para el desarrollo de productos. Cómo se pueden financiar. Análisis de tres casos.

30
Actualidad inmobiliaria
» Crece el mercado de locales comerciales en el área Metropolitana de Buenos Aires.

33
Techos de plástico
» Las cubiertas de etfe, un plástico que reemplaza el vidrio. Nuevas aplicaciones del material.

AGENDA

ENCUENTRO
VI Encuentro Latinoamericano de Diseño
» Entre el 26 y 29 de julio, organiza la UP, con invitados.
Informes: www.palermo.edu/encuentro

MUESTRA
Chinas en fotos
» Hasta el 22 de julio, la primera muestra de Francois Dalmeaux. En Av. Córdoba 948 inf. Tel: 0114322 - 0049

CONGRESO
Arquitectura del paisaje
» Entre el 8 y el 10 de setiembre, en Córdoba, organizado por la UNC. www.faud.unc.edu.ar/noticias-eventos

JORNADAS
Diseño multidisciplinario
» El jueves, en la UP, participan en las jornadas los estudios Bosque, Cabina, Capocha, Cinco y Dogo. www.palermo.edu/dcv/

MUESTRA
Ensambles
» La expo Ensambles reúne trabajos de las oficinas de arquitectura a77 (foto), Francisco Cadau / Andrea Lanziani, Ariel Jacubovich (presenta el Archivo de Bolotito), Leandro López, mvs / Moskovits - Valle - Silva, y Ventura - Virzi, con textos del Arq. Jorge Mele. **En Nobrú, Av. Libertador y Cabo, de martes a domingos, de 14 a 20, www.nocorp.org**

ARQ | ClarinX
Editor responsable: **Ernestina Bernbaum** ernestinabern@clarin.com

Editor adjunto Miguel Jurado mjurado@clarin.com
Editora Graciela Bedrat gbedrat@clarin.com
Redactores Ariel Kessler akessler@clarin.com; Paula Sevilla psevilla@clarin.com; Víctor Lindig vlindig@clarin.com; Daniel Haza dhaza@clarin.com; Sandra Villadeliz svilladeliz@clarin.com
Editor fotográfico Oscar Hastings ohastings@clarin.com
Diseño Carlos Vázquez Mariana Zimmer
Producción Pablo Ríos (0810-122-Clarín) E-mail: arquitectura@clarin.com Tel: 4309-7000 Fax: 4309-7400
Contacto comercial Gimena Pita Pescarmona E-mail: gimena@infoguia.com.ar (011) 4348-6804
Centro de atención al lector Tel. (011) 5556-0000 Horario de atención L. a V de 8 a 17 hs.
Ejemplares atrasados Contactar 0810-122-Clarín Capital Federal Horario de atención L. a V de 8 a 17 hs.
www.construccion.arq.com.ar
Diario de Arquitectura es propiedad de Arte Gráfico Editorial Argentino SA

Tabla. Un complejo moderno con detalles de diseño, de Plus Develop en Saavedra.

EDIFICIOS HASTA 800 M2

Primero, el trabajo

Las viviendas colectivas de pequeña escala sirven para generar actividad y clientes.

Para quienes están interesados en desarrollar proyectos de **pequeña escala**, hasta 800 m2 de superficie, y con bajo riesgo financiero, el consultor en real estate Juan Carlos Francomichaus opina que la mejor opción es tomar de "**unir partes** entre todos los sectores". Es decir, que alguien aporte la tierra y que haya inversores-compradores iniciales para poder llevar adelante un negocio de construcción.

"El rubro ideal para esto es el de viviendas porque es un negocio de entrada y salida, el resto son de renta", explica. Admite que el esquema podría funcionar también en un **proyecto chico de oficinas o centros comerciales** de escala barrial, pero advierte que esta opción volvió "no está muy desarrollada en nuestro mercado".

Dentro de este segmento de desarrollos de escala accesible, es interesante el caso del estudio S2A (Sokkat, Smolenicki y Añaú), que acaba de lanzar en Núñez las Terrazas del Boulevard. Se trata de un emprendimiento de **ocho duplex** que intenta "marcar un camino posible con proyectos de hasta un millón de dólares de costo y un máximo de 16 meses de obra", según argumenta el arquitecto Horacio Sokkat, uno de los socios. Agrega que la iniciativa surgió de la "necesidad de empezar a **trabajar para uno mismo** y dejar de hacerlo para terceros".

Por lo general, quienes emprenden este tipo de proyectos lo hacen **al costo** para evitar el riesgo de quedar atado a una cuota fija. El negocio puede consistir apenas en generar boleterías y compradores vendiendo a un valor accesible, según coinciden los emprendedores consultados. En otros, en cambio, el atractivo radica en obtener una **diferencia importante** sobre el valor por el que se adquirió el terreno.

Ugarte 1706. Tiene dos locales de doble altura.

Unidades chicas. Así se evitan las cocheras.

Caso 1: Análisis del negocio

PH moderno

Características		Tipología	Ubicación
5 PH con detalles de diseño (decorativos, dobles alturas) y buenas terminaciones, ideales para gente joven. Con superficie semicubierta/descubierta para cada unidad. Parrilla, lavadero, deck, ducha		PH en baja altura (PDT 13)	Villa Crespo
A. Precio del terreno	298.000 u$s	3 amb - 94 m2	255.217 u$s
B. FOT	1,8	2 amb - 74 m2	163.766 u$s
C. Superficie construible (Sup. Lote: 370 m x 1,8)	592 m2	4 amb - 123 m2	243.077 u$s
D. Incidencia del terreno (u$s 298.000 / 592 m)	503 u$s/m2	4 amb - 137 m2	253.680 u$s
E. Costo por metro cuadrado cubierto de construcción	940 u$s/m2	3 amb - 120 m2	238.248 u$s
F. Costo por metro cuadrado descubierto o semicubierto	800 u$s/m2	3 amb - 116 m2	229.825 u$s
Nota: estos costo contemplan un 30% de inflación prevista.		3 amb - 119 m2	237.176 u$s
G. Costo total de la obra	1.014.015 u$s	**N. Total de la venta de las unidades**	1.607.928 u$s
H. Honorarios de Proyecto y Dirección (12% s/costo de construcción)	121.700 u$s	**O. Beneficio total 19%**	297.928 u$s
I. Gastos administrativos	100.000 u$s	**Plan de inversión**	
Honorarios desarrollo, administración, asesoría legal y contable para una Sociedad anónima que vende boletos de pozo.		Duración de la obra	15 meses
J. Costos de comercialización	15.000 u$s	Terreno	298.000 u$s
Honorarios de diseño/marketing, costo de cartel de obra, folleto, avisos comerciales.		Costo de obra	1.014.015 u$s
K. Total de la inversión	1.600.000 u$s	Honorarios	121.700 u$s
Incluye escritura y comisión inmobiliaria por la compra del lote.	2.500 u$s	Costos de Tributo/cierre	100.000 u$s
L. Precio de venta por metro cuadrado		Gastos comercialización	15.000 u$s
M. Precio de venta por unidades	320.958 u$s	Costos varios	34.285
2 amb - 57,5 m2	219.750 u$s	Total de la inversión	1.600.000 u$s
3 amb - 102 m2		Nota: Modelo de inversión con capital propio y sin preventa. Valor de las unidades ponderado a la fecha de finalización de la obra.	

TIPS

REDUCIR LOS ESPACIOS COMUNES: en este tipo de edificio, los metros cuadrados no vendibles tienen mucho peso relativo.
VIVIENDA ENCARILADA: no es exige para obras de menos de 800 m2 de FOT, hasta tres niveles con acceso a viviendas o hasta 14 unidades. Sacar provecho de las unidades en dúplex para completar la superficie construible.
ASCENSORES: si bien es un argumento de venta, su costo incide fuerte. No se exige en edificios de hasta 12 unidades de menos de 80 m2 (vía categoría). El proyecto puede prever su instalación posterior.

Válida en la República Argentina, desde el 01-06-2011 al 24-06-2011. Sin obligación de compra. Consultar bases en: www.dalessio.com.ar - Premio: 1 iPad 3G-16GB.

EDIFICIOS DE 3.000 M2

El mundo del doble frente

Edificios de vivienda en dos terrenos vecinos y torres en esquina, un negocio de mayor riesgo y envergadura, que requiere productos con valor agregado.

Bonpland 2344. El estudio Blender & Janches un edificio compacto, con un núcleo central y dos cuerpos separados por patios.

Un paso más allá del simple edificio entre medianeras, aunque todavía en el universo de los pequeños emprendedores y arquitectos desarrollistas con un actuado grupo inversor atrás, se abre la posibilidad de construir entre edificios medianeros **dos terrenos** vecinos, y pequeñas torres. Son empresas, mientras que suelen promediar o sobrepasar apenas los 4.000 m2 de superficie total, y en las que, debido al plazo más largo de obra, resulta pertinente evaluar si conviene utilizar el modelo de **rentabilidad de punta a punta** o el **rentabilidad sobre la mínima exposición del capital.**

En el primer caso, el inversor apalanca la totalidad de la inversión, es decir, la compra de la tierra, el costo total de construcción y los honorarios de profesionales intervinientes más todos los gastos, y al final de la obra vende las unidades terminadas al precio actual de mercado. El margen del negocio es la **diferencia entre la facturación total por la venta de las unidades y la inversión.**

En el modelo de rentabilidad sobre la mínima exposición del capital, en cambio, el inversor apalanca "sólo los egresos necesarios para **pasar en marcha la preventa**", explica Miguel Claro, titular de la desarrolladora Plus Develop. Es decir, la tierra, los honorarios y otros gastos; pero la construcción se financia con el dinero proveniente de la preventa, de modo que es necesario adjudicar las unidades según la **cuota de inversión** prevista.

Claro asegura que en este caso la rentabilidad del inversor es sensiblemente **superior en términos relativos**, aunque sea menor en términos absolutos, como lo es también el capital aportado. "Por lo fundamental es que, como depende de la preventa, exige al desarrollador un número de valor agregado y diferenciación en el producto para asegurar el éxito de la preventa", advierte. En ésta, la **creatividad y profesionalismo** es lugar de capital propio.

TIPS

MEDIOS DE SALIDA: según la arquitecta Magdalena Eggers, aunque la normativa no lo especifique en concreto, habitualmente no se consideran para computar al FOT. El caso de las cajas de escaleras, que tampoco computan, sí está claro en las normas.
ASCENSORES CAMILLERO: se exigen en edificios que superan los 28 metros con más de 6 dormitorios por nivel. Si fuera el caso, es sustituir durante estudio o algunos de los dormitorios para evadir la instalación de un ascensor especial.