

crocentro y el eje de la calle Florida que, si bien mejoró en ocupación, dista aún de alcanzar un nivel deseable.

### Retail híbrido

Al momento de pensar en invertir, construir o rentar inmuebles comerciales hay que tener en cuenta algunos cambios que se produjeron en el mercado. Desde hace unos años el tipo de locales que se buscan son diferentes. Según detalla Zuitani, de Colliers Argentina, "en la actualidad los clientes apuntan a formatos más chicos, de entre 150 m<sup>2</sup> a 300 m<sup>2</sup> de superficie como máximo. Los frentes van de 5 a 11 metros y en general se buscan locales con buena altura, sin desniveles en el solado ni columnas, y con espacio aéreo".

Otro de los fenómenos que perdura –y promete continuar– es la creciente demanda de depósitos o pequeños locales destinados a funcionar como puntos de exposición y de retiro de las ventas *online*. Este uso no requiere necesariamente de locales con ubicaciones estratégicas, lo que mejora el posicionamiento de aquellos emplazados en calles secundarias.

Si bien es indudable que el comercio electrónico generó un cambio en los hábitos de compra de los consumidores, con el retorno a la normalidad conviven ambas modalidades: presencial y digital. Frers lo confirma: "El comercio *online* modificó la experiencia de compra en los locales de consumo masivo, transformándolos -en muchos casos- en punto de *pick up* o en pequeños centros de distribución. Esto hizo que mejorara la demanda de locales que no tienen mucha exposición ni están dentro de los *hot spots*".

De Salvo agrega: "Hay tiendas que están empezando a hacer experiencias de compras casi autónomas, donde se ingresa con el celular y -prácticamente sin ninguna intermediación- se sale con el producto. Hay más lugares para vivir experiencias, que es lo que predominó después de la pandemia. Antes eran locales colmados de mercadería, hoy los productos están en los depósitos y en el local está la experiencia". El futuro del *retail* va por ahí. <AP> M.E.L.

### Exterior

## Nuevas fronteras

Aspectos a considerar, ventajas y diferencias, y tipo de inversiones con mayor potencial en los Estados Unidos, Uruguay y Paraguay.

Ante la incertidumbre política y económica reinante que desfavorece el clima de negocios y disminuye la rentabilidad de las inversiones inmobiliarias en la Argentina, los capitales miran hacia otros mercados. Sin embargo, no todos son lo mismo. Según el destino, el segmento, el producto, la capacidad de inversión y la forma de estructuración, difieren las oportunidades y el potencial del negocio.

### Multifamily, el nuevo sueño americano

Uno de los países que históricamente capta mayor interés de los inversionistas inmobiliarios es Estados Unidos. Allí, el modelo de negocio que crece en los últimos tiempos es el de proyectos *multifamily*, edificaciones residenciales con fines de renta que tienen un único propietario.

Si bien hay diferentes esquemas de inversión, la idea consiste en captar capitales para construir o remodelar este tipo de propiedades y luego, una vez finalizadas las obras, vender el inmueble a grandes fondos que lo vuelcan al mercado de alquileres. Los inversores reciben una renta anual durante el proceso y las ganancias de capitalización por la revalorización al final del ciclo.

El grupo desarrollador argentino liderado por Iván Chomer desembarcó en ese país. Allí crearon Dividenz, empresa que promueve este tipo de inversión en edificios existentes. "Este es uno de los productos más buscados en el mercado estadounidense ya que permite diversificar la inversión entre todas las unidades, reduciendo riesgos y optimizando costos", explica.



Epelstein Real Estate convertirá a viviendas un edificio de oficinas en Washington DC.

Según señala, en 2022 este modelo representó el sector de real estate con mayor inversión en ese país, con un total de US\$ 278.800 millones, "lo que refleja la excelente *performance* que brinda".

En sus proyectos, el monto mínimo a invertir es de US\$ 50.000 y el plazo de cada *deal* varía entre tres y cinco años. El promedio histórico de rentabilidad anual es del 19,93 por ciento en dólares, afirman. De acuerdo a su visión, las mejores oportunidades están en Florida, Nueva York, California, Colorado, Texas y Nevada.

Noel Epelbotm, CEO de la desarrolladora norteamericana Epelbotm Real Estate, coincide en la visión optimista de este negocio. En la actualidad, su compañía promueve la conversión a viviendas de un edificio de oficinas vacío ubicado en la zona de Penn Quarter, en Washington DC. Sobre el potencial de este proyecto, destaca: "Allí existe una demanda no satisfecha de apartamentos pequeños. Además, por la presencia del Gobierno federal, el crecimiento de la demanda y de los precios es mucho más constante y tiene menos variabilidad que en otras ciudades".

En mayo comienza la demolición del edificio para construir 416 unidades de lujo. El plan es a tres años, con una ren-

tabilidad esperada de 24 por ciento anual. El monto mínimo para participar es de US\$ 500.000.

Además, este empresario recomienda la participación en proyectos hoteleros, en condominios "con foco en mercados muy específicos" y en *multifamily* de apartamentos para estudiantes. "También los complejos de viviendas para personas de la tercera edad y enfermos -denominados *Assisted Living*- tienen un auge importante", señala.

Ariel Arrocha, director de la consultora LATAM en Estados Unidos para Argentina, coincide y añade: "Hay una demanda insatisfecha altísima en *Senior Living Facilities*. Las estadísticas americanas dicen que para 2035 habrá que duplicar la cantidad actual de viviendas y ubicaciones" para este nicho.

Otra empresa que tiene origen argentino -Amarilla- lanza su primer *multifamily* en ese país. Ezequiel Miedvietzky, su fundador, explica que se enfocan en este tipo de desarrollos porque allí "el mercado residencial se caracteriza por preferir alquilar". Este negocio "es altamente competitivo y ofrece una gran capacidad de escalabilidad", asevera.

La firma adquirió un terreno en Fort Lauderdale para construir 40 unidades de vivienda. Las obras comenzarán en

2024 y apuntan a lograr el 10 por ciento de tasa de retorno anual (para los inversores de pozo).

Por otra parte, el análisis de Mariano Capellino, CEO de Inmsa Real Estate Investments Management, no resulta tan optimista: "El mercado estadounidense de real estate no será atractivo porque al comparar la tasa de rendimiento de la renta de los activos versus la tasa de interés de los préstamos hipotecarios, es negativa. Dado esto, se seguirá contrayendo".

En cambio, este consultor aconseja mirar al viejo continente: "Visualizamos apreciaciones en Europa a partir de 2024, por lo que es mucho más atractivo invertir este año". Y puntualiza que en España "hay un gran temor de que los inventarios en los bancos sigan aumentando, lo que podría permitirle a los fondos entrar con importantes descuentos".

#### Repunte uruguayo

Las operaciones inmobiliarias en Montevideo y en Punta del Este se concentran en el mercado residencial y prometen, sobre todo, una buena opción como resguardo de valor, con moderada rentabilidad. "Uruguay se convirtió en una de las mejores opciones de inversión en



l Izq.: Mag na Logó en Asunción. Der.: La Torre Manglar en Punta del Este.



real estate en la región gracias a su seguridad jurídica, estabilidad económica, sumado a que tiene a favor la cercanía a la Argentina, una cultura muy similar y la hermandad rioplatense", argumenta Fabián Kopel, director de la desarrolladora Kopel Sánchez.

Si bien los números de los tickets que se manejan para invertir en real estate resultan más elevados que los de la Argentina, las condiciones tientan. La existencia de financiamiento hipotecario accesible y la denominada Ley de Vivienda Promovida que beneficia al sector "generó que Montevideo viva un repunte del mercado inmobiliario".

Kopel hace su balance: "El primer trimestre ha sido muy favorable. Esto probablemente sea por la caída de las bolsas internacionales y los problemas que enfrentan algunas empresas tecnológicas, que motivó a muchos inversores a buscar refugio en el mercado inmobiliario. Además, se vio un ritmo de alquiler muy sólido y una gran demanda".

Hasta 2025 la compañía está comprometida con el avance de cinco edificios de vivienda (que comprenden 759 unidades en total) distribuidos en Montevideo y Canelones. Además, en 2022 comenzaron las obras de un complejo residencial de 7500 m<sup>2</sup>. El monto para invertir en sus proyectos de departamentos para clase media parte de US\$ 83.000 y las tasas de retorno promedio

### "Uruguay es una de las mejores opciones en la región gracias a su seguridad jurídica y estabilidad económica".

Fabián Kopel, de Kopel Sánchez.

en alquileres oscilan entre 6 y 7 por ciento. Sus perspectivas son prometedoras.

El panorama de Punta del Este lo aborda Luciano Caballero, gerente comercial de Grupo Fonte Uruguay, que lleva adelante la torre Manglar en Playa Brava. La obra, que comprende 185 departamentos de 2 a 4 ambientes con valores que inician en US\$ 183.200, superará los US\$ 30 millones de inversión. La rentabilidad compuesta esperada estará entre 5 y 6 por ciento anual.

"Es un gran momento para la construcción en la ciudad, con récord de metros cuadrados autorizados en los próximos años. Luego de dos años con precios a la baja (2020 y 2021), el año pasado se revirtió el rumbo y se convalidaron aumentos en el precio de reposición. Se augura una demanda sostenida para el sector", prevé el ejecutivo.

#### Paraguay va por más

Si bien se trata de un mercado de menor escala, Paraguay, principalmente Asunción, también capta interés tanto de desarrolladores como de inversores. Des-

de Altus Group, grupo de origen uruguayo que se expandió en la región, destacan que las condiciones macroeconómicas favorecen las inversiones en el país. En particular, en el sector del real estate ya que "el IVA y el impuesto a la renta son muy bajos (10 por ciento cada uno). Además, está muy desarrollado el crédito al constructor con tasas accesibles y la financiación para los compradores a 30 años. En tanto, la rentabilidad que obtienen los propietarios oscila entre 5 y 7 por ciento, aunque puede ser mayor según el momento del proyecto en el que compren su unidad", detalla Francisco Jorge, gerente General de la filial Paraguay.

Esta situación permite promover desarrollos de vivienda sobre todo para la clase media en Asunción y, en particular, para los jóvenes. "Se genera un gran mercado de alquiler de departamentos, que es uno de los principales motores del sector. También crece el suburbano: se desarrollan barrios privados con infraestructura de lagunas, salidas al río y áreas deportivas", agrega el ejecutivo.

Si bien este grupo está presente en varios países de Latinoamérica, apostaron a Paraguay "por su estabilidad económica, las reglas de juego claras y porque existe una demanda habitacional insatisfecha". Al momento de la entrevista, tienen dos proyectos en construcción (More del Sol y More Martiscal) y este año sumarán otros dos lanzamientos. El ticket mínimo es de US\$ 80.000, según la etapa del proyecto.

Otros desarrolladores presentes en Paraguay son Grupo HVC y CDR (de Argentina) quienes se aliaron para lanzar (en conjunto con los estudios de arquitectura Frangella y KLM Architects) Magna Legión. Martín Fabiani, su director Comercial, destaca que allí "el mercado y el desarrollo están en un auge de inversiones".

Si bien existe una amplia oferta de productos, calidades y ubicaciones, "las oportunidades están en las zonas más buscadas de los alrededores del Gran Asunción, donde se crearon diferentes polos urbanos como Villa Morra, una zona joven y moderna", explica.





Su proyecto, de 7500 m<sup>2</sup>, comprende 53 departamentos de uno a tres dormitorios. Las obras comenzaron hace pocos días y el valor de las unidades parte de US\$ 73.500.

Más allá del destino, el producto y la rentabilidad, se aconseja pedir asesoramiento previo para optar por el mejor proyecto, vehículo de inversión y estructura acorde a las necesidades y expectativas de cada uno. <AP> M.E.U.

#### Tendencia

## Un juego de bloques

La construcción con containers crece como una opción más rápida y, muchas veces, económica.

Bajo la premisa de que el tiempo es dinero es que ha proliferado en la Argentina la modalidad de obras modulares realizadas con contenedores. La demanda se despliega como un abanico que contempla desde la vivienda única o la casa de fin de semana, hasta oficinas y locales comerciales.

La historia del desarrollo de las denominadas *tiny houses* o casas diminutas está vinculada a motivos diversos. En Latinoamérica, principalmente en Colombia y Perú, se conecta con la problemática habitacional y la escasez de crédito hipotecario, escenario que también se replica en la Argentina.

En los países desarrollados, en cambio, las razones fueron otras. Japón hizo punta a partir del concepto del uso mínimo del espacio debido a su escasa superficie para construir viviendas, mientras que en los Estados Unidos el paso del huracán Katrina, en 2005, instaló la idea de cuán pragmático sería la posibilidad de contar con casas transportables en caso de sufrir nuevas inundaciones.

En la Argentina el crecimiento de la construcción con contenedores es una realidad, aunque primero hubo que

romper la coraza cultural. "Fue creciendo la actividad, la gente se fue afianzando a este tipo de construcción. El primer impacto que tenía el container se veía como una casilla de chapa, pero con diseño quedan buenísimos", recalca Mariano Sueldo, gerente de Containers Necochea.

La construcción modular con contenedores escala en las medidas de 15 metros cuadrados hasta una superficie de 180 metros cuadrados, en desarrollos que implican seis unidades, tres o cuatro ambientes y, a veces, planta baja y primer piso.

"Para nosotros casi toda la demanda viene por el lado de la vivienda. Puede ser primera vivienda de pareja joven o

pada con una cocina y un baño, ronda los US\$ 14.500. El precio escala luego a, por ejemplo, los US\$ 60.000 comprendidos en una construcción de 90 metros cuadrados, de tres y cuatro ambientes.

En líneas generales se trata de un negocio de entrega llave en mano. En caso de ser una construcción de un solo módulo, se realiza en la fábrica y se transporta terminada en camión. Si la obra requiere más contenedores, el ensamblado es en el terreno. Queda a cargo del dueño los estudios de suelos correspondientes, como así también la construcción de los pilotes sobre los que se apoyarán los containers y la conexión a la red de servicios.



Se demandan para usos como vivienda única, casa de fin de semana, oficinas o locales.

gente que busca hacerse una casa en un lote para disfrutar del fin de semana", recalca Alejandro Lenton, socio gerente de Hometainer.

En términos de tiempo, la construcción con contenedores no tiene rivales. Mucho menos si se la contrasta con las obras convencionales. "Una persona compra el lote y a los 90 días ya tiene la casa para poder utilizarla. Eso para una superficie que oscila entre los 30 y los 90 metros cuadrados, en términos modulares", explica Lenton.

En Hometainer la construcción mínima, de 15 metros cuadrados, ideal para un dormitorio o la oficina de un sereno, equi-

El segmento fue mutando.

Al comienzo se trató del tímido pedido para la utilización de módulos como oficinas o casillas, hasta lograr estándares de calidad impensados.

"Empezamos a trabajar con toda la industria petrolera de Vaca Muerta y ahora nos especializamos en hogares con terminaciones superiores a *premium*. No hacemos más las viviendas estándar económicas. Todas nuestras unidades son aptas para el código urbanístico de Capital Federal, que es el más estricto del país", cuenta José Vives, presidente de Dice Containers.

¿Hay buena demanda? "La tenemos