

**Medio:** Iprofesional

**Sección:** Real Estate

**Fecha:** 02.06.15

**Cobertura:** Participación en nota

**Soporte:** Digital

**Link:** <http://www.iprofesional.com/notas/212860-Real-Estate-cules-son-los-negocios-que-crecieron-gracias-al-cepo-cambiario>

*iProfesional.com*

## Real Estate: cuáles son los negocios que crecieron gracias al cepo cambiario

El cepo cambiario cerró muchas puertas en la economía argentina, pero abrió otras. Al menos, eso es lo que ocurrió en el rubro de la construcción, donde la "desdolarización compulsiva" dio lugar a que vieran la luz diversos negocios, como el leasing, el aumento de productos premium, fideicomisos en pesos, camas náuticas y planes de ahorro previo en moneda nacional, entre otros.

Para el economista Dante Sica, director de la consultora Abeceb.com, lo que hizo el cepo fue reducir el mercado. "Antes, cuando no había cepo, juntabas un maestro mayor de obras y un contador y hacías un fideicomiso. Con el cepo, la oferta quedó muy concentrada en grupos que tenían un tamaño y una capacidad productiva y financiera para poder financiar en pesos", dice.

Y fueron en parte estas empresas las que se lanzaron a cazar las oportunidades que se presentaban. "Algunos de los grandes jugadores hicieron productos nuevos: si podías enganchar un producto accesible en la cuota, quitando amenities y esas cosas, tenías una demanda insatisfecha. Se trata de productos más despojados, con menos amenities, que se destinan a los sectores medios", explica Sica.

Uno de estos negocios fue el conocido plan de ahorro previo, que es muy común en el caso de los autos, pero no tanto en el de los inmuebles.

Según explica Mario Gómez, director de Lebleu Negocios Inmobiliarios, que fue el que lanzó el producto, el plan de ahorro trabaja en pesos y el hecho de que hubiera muchos desarrolladores y compradores que empezaban a pensar en pesos hizo que la propuesta fuera atractiva.

"Hubo gente que con la desdolarización compulsiva sacó sus propiedades del mercado, pero otros le buscaron la vuelta y siguieron vendiendo. Como el plan de ahorro se mueve todo en pesos, porque tanto la cuota como el monto que se desembolsa es en esa moneda, cayó como anillo al dedo", comenta en declaraciones al diario La Nación.

Otra palabra que empezó a aplicarse a las propiedades fue leasing. Una vez anunciado el cepo cambiario y para mantener el ritmo de ventas, Haras del Sol, por caso, lanzó un plan de financiamiento a 10 años en pesos, tanto para la construcción de viviendas como para la adquisición de lotes.

Frente al éxito en la demanda, la firma redobló la apuesta y decidió lanzar el primer leasing del mercado inmobiliario, es decir un alquiler con opción a compra, que consiste en que el usuario accede a una unidad con un pago al contado muy escaso del 25% y el resto lo paga hasta en 120 cuotas actualizadas por el índice CAC (de la Cámara de la Construcción).

En cada momento el usuario puede ejercer su derecho de compra, saldando la deuda. Esto también tiene la ventaja de que la propiedad no se hipoteca, con lo que se reducen mucho los gastos de escrituración, ya que ésta se efectúa en la última cuota, por el valor residual o en el momento en que quiera ejercer su derecho de compra.

Frente al éxito de este sistema, su desarrollador, Juan Carlos Oddino, replicó el modelo tanto a cocheras en el barrio de Flores como en un edificio de departamentos en Haedo, provincia de Buenos Aires.

¿Más cocheras? Sí, pero en este caso las que brotaron fueron las náuticas. Ante la imposibilidad de resguardar el dinero mediante la compra de dólares, las camas náuticas surgieron como una excelente opción. "La gente decía compro dólares, que no es fácil comprar, o compro algo que me rinde igual que el billete estadounidense" -relata al matutino Sergio Rotondo, CEO de Tifón Water, empresa constructora de camas náuticas-. "Cuando uno ve hoy la suba de Tifón desde 2014 hasta ahora, descubre que más que duplicó el precio, mientras que si se hubiera quedado con los dólares, hoy tendría menos pesos. La cama de 24 pies hoy vale \$210.000 y hace 18 meses costaba 100.000 pesos."

Luego del anuncio oficial del cepo cambiario, un nuevo inversor se sumó activamente al mercado inmobiliario: el que tenía una liquidez en pesos y estaba a la búsqueda de una alternativa de inversión que le permitiera mantener el valor de sus ahorros y de su capital. Fue así como, desde Grupo Monarca, por caso, comenzaron a delinear diferentes estrategias financieras y comerciales.

Así lanzó al mercado su mega- emprendimiento Lagoon Pilar con la novedad de presentarle al inversor con pesos la posibilidad de adquirir una vivienda en cuotas y en pesos, pero con un nuevo sistema de pago que le brindara al comprador de propiedades la posibilidad de tener previsibilidad en el valor de su cuota, la que solo podría variar hasta un 15% por año.

Mariano Galeazza, director comercial de Grupo Monarca, explica que la incertidumbre impedía a muchos de los potenciales compradores tomar decisiones, principalmente porque no tenían certezas de si iban a poder pagar sus cuotas en el futuro. "Con esta nueva herramienta, el comprador de nuestros proyectos tiene la posibilidad de saber concretamente cuál será el valor máximo de su cuota", afirma al matutino.

Otro modelo que se adaptó para captar nuevas oportunidades, según cuenta Javier Rius, gerente general de Ayres Desarrollos, fue el del fideicomiso al costo. "Ya no sería más al costo -refiere el empresario-, sino un fideicomiso a precio cerrado ajustado por CAC, que dio resultado porque mucha gente tuvo una muy mala experiencia en los fideicomisos al costo, que terminaron siendo mucho más altos que la inflación."

Otro negocio surgido al abrigo del cepo fue la toma de posesión de tierra, con excedentes en pesos que no tenían otra opción de inversión. Ahora, esa tierra no se desarrolla, porque los números están más finos y se necesita ser mucho más competitivo.

Por eso, desde San Isidro a General Paz hay unos 15 lotes cerrados con cartelería de obra sin arrancar. Lo mismo sucede en la Capital Federal. La oferta contenida que hay es muy grande. "Se compraron el lote y hoy están expectantes al momento de salir, es decir, vender el lote o empezar a desarrollar el proyecto", acota Rius.

Carlos Spina, director comercial de Argencons, opina que en un contexto como el que se desencadenó con el cepo, hay que mirar un par de variables y ver su evolución. Cuando se lanzó el cepo, recuerda, el dólar

estaba a \$4,25 y el índice CAC estaba a 1000 puntos. En tanto que hace tres meses el dólar se fue a 13 pesos y la CAC solamente se había duplicado, en 2000.

Desde ahí hasta ahora cambió un poco, porque el dólar se quedó quieto y la CAC siguió subiendo. Pero durante dos años y medio después del cepo la CAC aumentó 100%, mientras que el dólar al 300%. "Eso abarató el costo de construcción en dólares y ayudó a todos, pero el segmento premium era el que se podía suscribir, porque tenías más inversores en condiciones de estar. Por eso, apostar a la construcción premium fue otra de las consecuencias del cepo", destaca Spina.

Luego del cepo, además, muchos desarrolladores hicieron land banking, capitalizándose y reservando tierra muy bien ubicada. Esto les permitió lanzar productos orientados a segmentos específicos que se adecuan al contexto y al cliente actual que tiene liquidez de pesos y necesita volcarlo a un instrumento que permita preservar su valor y posicionarse en activos reales, como los bienes inmuebles, asumiendo compromisos en pesos a lo largo del tiempo.

"En lo que respecta al futuro inmediato, estamos en la búsqueda constante de tierra para lanzar nuevos proyectos en Capital Federal de cara al cambio de ciclo. Hoy hay muy buenas oportunidades en la adquisición de terrenos y a su vez el costo de la construcción en dólares está bajo, por lo que esta situación comienza a verse en las estadísticas de permisos que otorga el gobierno de la ciudad", subraya Guido Wainstein, director de Grupo KWZ, a LA Nacion.

Desde su imposición, en diciembre de 2011, el cepo al dólar partió como un rayo al sector de la construcción y al mercado inmobiliario. La baja de actividad en la construcción y el derrumbe del número de escrituras son fiel evidencia de ello. Sin embargo, pese al cerrojo, hubo mentes que se las ingenieron para hacer negocios en pesos, reinstalar ciertas operaciones y lograr buena rentabilidad.