

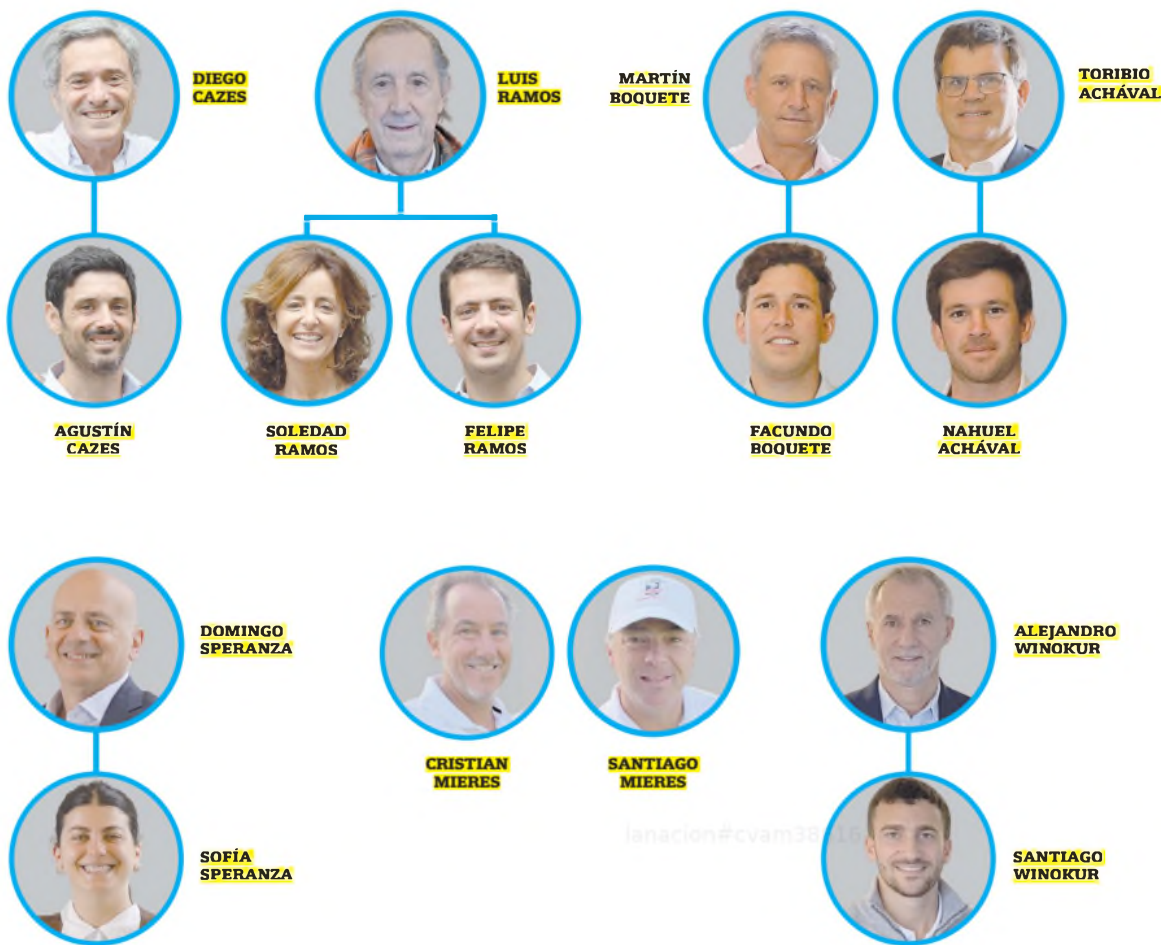


Las estrellas. Por los bajos costos de mantenimiento, los PH se convirtieron en la tipología más buscada **Pág. 7**

ALPRESS
YESO PROYECTABLE
DURLOCK

propiedades

SEGUINOS EN     lanacion#



Herederos

Son hijos y eligieron el mismo camino que sus padres

El mercado inmobiliario es uno de los sectores en el que las empresas familiares trascienden las generaciones: experiencias, aprendizajes y los casos en primera persona **Págs. 4, 5 y 6**

PLANO DE OBRA

100

MILLONES DE US\$

El proyecto de smart city en Uruguay, +Colonia, cierra el año con US\$100 millones de inversión y se consolida en la región. El dinero proviene de la desarrolladora y de empresas e inversores que adquirieron el 85% de las propiedades comercializadas en pozo. Ya comenzó la construcción de los primeros cuatro edificios y hay un 50% de compradores argentinos entre los extranjeros.

SUBASTA ONLINE

El Banco Ciudad realizará una subasta online de tres unidades residenciales, un terreno y un local en barrios porteños como Palermo, San Telmo, Retiro, Flores y Mataderos el próximo 15 de enero. Las ofertas, con precios base en dólares, podrán pagarse en pesos. Los valores base van desde US\$39.600 hasta los US\$115.000 y US\$300.000 para el local.

13.000

DÓLARES/M²

Los hermanos Lucas y Santiago Capurro, junto con Pumayna y Brody Friedman, lanzaron la comercialización internacional de Key Cassa, un edificio de 12 residencias de tres y cuatro dormitorios en Key Biscayne, Florida, EE UU. Más del 50% del desarrollo ya está vendido, en un momento en el cual el mercado de real estate en Florida vive una expansión sin precedentes.

LA FRASE

"Se están recuperando los precios de las propiedades y convalidando valores de otras épocas, por ejemplo: US\$8000/m². Y el crédito hipotecario es lo que más atrae"

GABRIELA GOLDSZER
Directora de Ocampo Propiedades

Lanzamiento**Un nuevo desarrollo en Tigre, muy cerca de centros urbanos**

A MEDIA HORA DE CABA. Rowers está ubicado en el Camino de los Remeros, con una conexión fluida a la ruta 27, el Acceso Tigre de Panamericana, Nordelta y el centro de Tigre. Cuenta con 166 lotes de entre 600 m² y 1000 m² con casas construidas, con vista a un lago de más de tres hectáreas, gimnasio y SUM. "Es un proyecto para disfrutar de un espacio propio solo o junto a la familia y a pocos minutos de la ciudad", dice Alan Flexer, gerente de Emprendimientos de Narvaez, que desarrolla y comercializa.



5%

DE COSTO EXTRA

Al solicitar un crédito hipotecario se debe tener en cuenta "la letra chica" del acuerdo, en el cual surgen tasas e impuestos que pueden aumentar el costo extra promedio entre un 2,6% y hasta un 5%, en algunas provincias como Salta, detrás se ubican Corrientes y La Pampa, mientras que en Santa Fe, Chaco y San Luis ronda el 4%. Mendoza, Jujuy y Catamarca tienen la menor incidencia del país.

**PATAGONIA EN GRUPO**

Con 600 m² y vista al lago Moreno y a los cerros López y Goye, La Araucaria es una cabaña con capacidad para albergar hasta 18 personas en el complejo Villa Labrador en Bariloche. Cuenta con cocina, dos livings, cinco habitaciones, seis baños, cava, playroom y más de 90.000 m² de naturaleza. Para reservarse: www.villalabrador.com.ar

+INFO**SEGUNDA ETAPA DE VENTA**

El Salvaje Chacras Marítimas, ubicado en el km 427 de la RP N° 11, a 5 minutos de Mar de las Pampas y a 80 km de Mar del Plata lanzó la segunda etapa de venta de lotes. Ofrece 104 terrenos con más de 2500 m² con entrega programada para 2025. El valor comienza en US\$17/m² con opción de pago flexible.

60%

VIVIENDA PROTEGIDA

Operadores y desarrolladores del mercado inmobiliario de Uruguay coincidieron en que el movimiento del sector fue sostenido y "muy dinámico" y se espera lo mismo para el 2025. El Régimen de Vivienda Protegida creció un 60% en el total de propiedades y se registraron 39.000 viviendas nuevas bajo esta modalidad, según últimos datos.



Actualidad



Créditos hipotecarios. El deseo de los desarrolladores para 2025

Los empresarios cerraron el año pidiendo que los préstamos para comprar unidades en pozo sean diferentes a los de los usados; también escucharon al ministro Caputo, quien habló del plan macroeconómico de Milei

María Josefina Lanzi
LA NACION

El mercado inmobiliario, de a poco, recupera dinamismo con precios en alza y una demanda que empieza a moverse sin esperar baja en los valores de venta. Mientras tanto, los desarrolladores que construyen los proyectos esperan un reacomodamiento del costo de construcción que, hasta hace dos meses aumentaba por encima de la inflación y complicaba al modelo de negocio. Desde este sector, explican que hay fuertes desafíos para lograr que los emprendimientos en marcha, puedan "disfrutar" del mismo viento de cola que impulsa la venta de los departamentos usados.

En este contexto, los empresarios entendieron que, este era el momento de anunciar la fusión de las dos entidades que representaban al sector: la Cámara Argentina de Desarrolladores Urbanos (CEDU) y la Asociación de Empresarios para la vivienda (AEV). "El sector del desarrollo está unido y estamos pidiendo que, a la mesa de trabajo que ya teníamos con la Secretaría para la Vivienda, se sumen los bancos y el Central para acelerar el uso de herramientas como el DNU que propuso las hipotecas divisibles, y así poder financiar las unidades de los proyectos en construcción", relató Carlos Spina, de CEDU-AEV.

"Hasta ahora, la representación institucional del sector se encontra-

ba fragmentada, por lo que tomamos la decisión de fusionar ambas instituciones, para poder interactuar de manera conjunta de cara a la sociedad, al gobierno y a los diferentes actores de la cadena de valor de la industria", explicó Damián Tabakman a LA NACION, tras el evento de fin de año que los desarrolladores realizaron en la Bolsa de Comercio de Buenos Aires.

El encuentro abrió con una exposición del ministro de Economía, Luis Caputo, cerrada a la prensa, pero que los asistentes calificaron como "de mucha claridad respecto del futuro del país con conceptos que sorprendieron a la audiencia como que la Argentina se seguirá encareciendo en dólares". En este sentido, el mismo Tabakman reconoció que "hay que prepararse para ese escenario que tanto impacto tiene sobre nuestro sector". Además, en los pasillos también se comentaba sobre la intención del Gobierno de alentar los créditos hipotecarios en dólares.

La CEDU y la AEV vienen trabajando junto con el Gobierno de Javier Milei con un plan de más de 10 años para el sector. "Estamos contentos de que muchas de las cosas que fuimos pidiendo se están aplicando, como la derogación de la ley de alquileres, la vuelta del crédito hipotecario, el blanqueo de capitales dirigido a lo nuevo", enumeró Spina, quien reconoce que seguir trabajando ambos espacios

en forma independiente resultaba ineficiente. Por eso firmaron un memorándum de entendimiento para concretar esta decisión de trabajo colaborativo conformando la CEDU-AEV.

La agenda que viene

Respecto a los desafíos, los empresarios insistieron en la preocupación por el aumento del costo de construcción. "Aunque hoy el índice CAC está desacelerándose, el costo de construir en dólares aumentó un 60% durante el año, mientras que los precios de cierre no subieron más que el 6%", detalló Spina. En la misma línea, Tabakman explicó que se trata de una variable que afecta a la Argentina en dos sentidos: "Todo se encareció en el país y el costo de construcción no fue la excepción. Además, con una economía cerrada y tan regulada, por lo que las técnicas de construcción para abaratar costos eir compitiendo en productividad, en procesos, en tecnología, en importación de insumos, en aranceles que no lo obstaculicen, es un camino importante para que esta problemática pueda solucionarse".

Los usados aún están baratos y, además, tienen financiación de los bancos a 20 o 30 años. En ese contexto, Spina explicó que, el negocio de los desarrolladores se vio muy afectado y, para salir de esta situación, necesita incentivos, para que

los proyectos en pozo tengan alguna diferencia respecto a los departamentos usados. "Entre estas herramientas, está la posibilidad de tener crédito en dólares, o que las líneas de financiamiento para las obras en construcción tengan tasas de interés más bajas", fue contundente Spina.

Otro de los grandes temas en agenda de estas dos instituciones se vincula con la espalda de financiamiento que tienen los bancos para préstamos de largo plazo. Tema en el que coincidieron en la importancia de generar un mercado de capitales a través de la securitización, algo que todavía no existe en la Argentina. Se trata de herramientas que hacen posible la financiación a largo plazo, como los créditos hipotecarios, y que se concretan en fondos de retiro, seguros de pensión, entre otros instrumentos, para que los bancos descarguen su paquete de hipotecas entregadas y puedan volver a financiar nuevas hipotecas.

Por último, aludieron a la problemática de los permisos de construcción, algo que siempre es difícil de conseguir en el rubro, ya sea para empezar obras, para subdividirlas y que cada unidad sea escriturable, o para hacer urbanizaciones. "Es una tremenda problemática histórica en la Argentina que queremos frenar y esperamos poder encararlo en este nuevo año", finalizó Tabakman. ●

Los usados aún están baratos y tienen financiación a 20 o 30 años mientras que los desarrolladores sufrieron el alza del costo de construcción

NOTA DE TAPA



EL DIRECTORIO Agustín y Diego Cazes con Soledad y Felipe Ramos, de L.J Ramos



SOCIOS Y MÁS Facundo y Martín Boquete con Toribio y Nahuel Achával, de Toribio Achával

Del tal palo, tal astilla

Las historias de quienes heredaron la pasión del trabajo de sus padres

Son hijos y tan apasionados por el mundo inmobiliario como sus progenitores; la experiencia de quienes se animan a trabajar con ellos y las de los que optaron por un camino independiente pero en el sector

POR **Carla Quiroga** y **Josefina Lanzani** LA NACION

De tal palo tal astilla. La trillada frase, a veces, solo a veces, puede reflejar lo que pasa en algunas familias referentes del mundo del real estate. Crecer recorriendo obras, mirando plantas de edificios y departamentos y hasta haciendo guardias puede ser una fuente inspiradora a la hora de definir una vocación. El legado familiar puede jugar a favor y permitir a quien sueña con desarrollarse en una actividad, contar con el plus que es el camino recorrido por sus ancestros.

Nahuel Achával es hijo de Toribio Achával y el vínculo con el rubro se remonta no solo a su padre, sino también a su abuelo Toribio quien fundó la famosa inmobiliaria. Con 20 años, "Tobin" como lo conocían sus colegas, en plena década del 50 fundó la inmobiliaria que lleva su nombre. "Una vida vivida con pasión es una vida que merece vivirse", es la frase que lo definía. Su nieto Nahuel coincide y reconoce que en esta actividad "no hay ningún día que sea similar. Siempre hay situaciones, clientes y temas nuevos que resol-

ver. Se aprende mucho del rubro, pero también de la interacción con las personas".

Por otro lado, reconoce que el nombre de la familia en la empresa puede representar una "carga pero que con el tiempo se aprende a llevar". Facundo es hijo de Martín Boquete, socio de Toribio Achával, y luego de estudiar y trabajar durante ocho años en Estados Unidos, decidió emprender la vuelta a la Argentina hace apenas un año. En ese momento se sumó al team de la empresa que tiene una regla muy clara: los hijos que ingresan no pueden trabajar en las mismas áreas de sus padres. "Uno puede creer que en Estados Unidos afloran las oportunidades, pero siento que acá pueden ser mejores, además de que lo social y la familia siempre tira", relata el ingeniero civil recibido en el país del norte con experiencia en una consultora de construcción especializada en estudios de suelo para proyectos inmobiliarios de Carolina del Norte. Cuando volvió Facundo trabajó en la empresa de su papá, pero ahora tiene un nuevo proyecto: está en el área comercial para Buenavista +, el desarrollo, entre otros, del Grupo Li-

bertador. "Hoy me apasiona más el negocio que la parte técnica que fue lo que exploré en mi experiencia en los Estados Unidos", aclara. También comparte que "aprendió mucho del trato con las personas, conociendo al cliente, entendiendo qué necesita y qué busca". El joven siente que está haciendo escuela para, en un futuro, poder tener una mirada más global del negocio inmobiliario.

Tanto Nahuel como Facundo coinciden en que trabajar cerca de sus padres mejoró el vínculo. "Manteniendo un diálogo fluido, ayuda a profundizar y potenciar las relaciones", profundiza Nahuel. Facundo coincide en que el hecho de seguir el legado lo ayudó a conectar más. "Desde que empecé a trabajar acá generamos más confianza y compañerismo. Admiro de papá su trato con la gente, su espíritu de liderazgo, pero sobre todo su carisma y ese coraje para seguir adelante en cualquier contexto", asegura.

Felipe Soledad Ramos con Agustín Cazes y Diego Cazes, el hombre que fundó junto a Dino Ramos la inmobiliaria L.J Ramos hace más de 30 años, son parte del directorio de la empresa. El punto de inflexión fue

la pandemia, momento en el que la segunda generación de los fundadores comenzó a participar de la mesa chica que define la gestión general de la firma. "Los fundadores están en el día a día, pero nos están dando espacio", afirma Felipe quien arrancó en el área de marketing cuando apenas tenía 20 años, después hubo un impasse hasta que le picó el "bichito de la venta" y pasó por todos los mercados: locales, oficinas, residencial. "A papá el trabajo le corre por la sangre y aprendí de él el sentido de responsabilidad", afirma Felipe, quien reconoce que le dejó el "camino allanado". "Uno recuerda una historia de tanto sacrificio. Es como que te subis a un auto que está funcionando y es más fácil de manejar", compara y aclara que nunca le gustó "ser el hijo de", razón que lo desafió a un largo camino de desarrollo en la empresa. En otras palabras, nadie le regaló nada. Su hermana Soledad, también parte del directorio trabaja hace 33 años en la inmobiliaria. Comenzó a los 17 años como cadete. "Cuando era chica pensaba que papá era dueño de todas las casas que vendía", recuerda la mujer que admira de su padre "su perseverancia, es-

fuerzo y empatía". "Dejó mucho para construir esto", aclara. Si bien hoy es parte del directorio, tiene un largo recorrido. Por ejemplo, armó la sucursal de Nordelta. "Fue un momento especial de mucha emoción. Fue cuando nació mi quinto hijo y casi que a esa sucursal la siento como el sexto", sonríe y se define como una mujer multifacética: además de trabajar a full, compite en carreras de bicicletas, hizo cumbre en el Lanín y hace comedia musical. "Siempre me mueve la pasión", se autodefine.

El desafío de heredar

Agustín, hijo de Diego Cazes, completa el equipo. Trabaja en la empresa hace 15 años. Es martillero público y arrancó en el área residencial de San Isidro. "La inspiración de la familia fue mi abuela Sheila, una mujer adelantada para la época y una negociadora fuerte que se dedicó al mundo inmobiliario", confiesa y reconoce que en el día a día se descubre en alguna actitud y dice: "Esto es del viejo". "Disfruto de poder ayudar y el impacto que uno genera en la vida de las personas. En algunos casos, te confían el capital más importante de su vida. Este es un punto que siempre hablo con Diego", dice el joven que desde que entró a la empresa dejó de llamar "papá" a su padre. "Lo curioso es que también me pasó con mamá, ahora la llamo Paula", se divierte con el comentario. De cara futuro, el team Ramos-Cazes aseguran que atraviesa el traspaso generacional de la empresa, pero también un momento de transición de la industria. "Es apasionante, ahora nos está empezando a comprar la gente de nuestra edad", comenta Agustín quien coincide con Felipe y Soledad que trabajan con foco en el presente, pero con la mirada en el futuro, es decir ideando qué empresa quieren tener en 10 años.

Cristián Mieres arranca la charla con LA NACION hablando de su abuelo Antonio, quien fundó la inmobiliaria homónima hace 71 años atrás. Luego se sumaron al equipo sus hijos, Horacio, Martín y Hernán. Este último, el papá de Cristian y Germán, quienes forman parte de la tercera generación de la compañía. "Entré hace 30 años y soy el único que pasó por todas las áreas: fui cadete, trabajé en todas las sucursales e hice guardias los fines de semana cuando mis amigos organizaban asados", recuerda



CÓMPLICES Sofía trabaja con su papá Domingo Speranza en Newmark



TEAM MIERES Cristián con su primo Santiago continúan la firma que fundó su abuelo

con una sonrisa. Su padre se jubiló en 2011 y desde ese momento tomó un lugar más protagonista en la firma. Hoy tiene a cargo la sucursal de Villanueva-Bancalari y la de Escobar. Lidera un equipo de 20 personas y si bien fue workaholic —trabajaba 12 horas diarias y hasta los sábados— atraviesa un proceso en el que busca conectar con el disfrute. “Vender una casa es vender una ilusión. Me encanta ver a la gente feliz después de una operación”, define sobre su trabajo, del que particularmente le gusta el contacto con la gente y la posibilidad de estar al aire libre. “Cuando cierro un alquiler, me pregunto: ¿Es el inquilino al que le dejaría mi casa? Soy de los que están en el día a día de la empresa”. Mieres se siente orgulloso de la compañía que lidera con su hermano y sus primos, Santiago y Diego. “Somos un equipo de 100 personas, no tenemos rotación y la empresa cada año crece un poco más”, agrega.

Sofía Speranza trabaja en el área de Comunicación y Marketing de Newmark Argentina desde hace tres años. Cuando tenía 20, su padre, Domingo Speranza, CEO de la compañía de servicios inmobiliarios corporativos, encabezó los inicios de la empresa en la Argentina: “Aprendí mucho de todo lo que se iba gestando. Además, mis padres son arquitectos, por lo que siempre tuve el rubro rondando cerca”, relata la joven y asegura que su trabajo le permite descubrir cosas nuevas todos los días, tanto de su padre, como de los socios que encabezaban la compañía: “Aprendo a llevar adelante un negocio en la Argentina, que no es algo menor teniendo en cuenta la situación, a formar y liderar un equipo en un contexto de trabajo híbrido”. Santiago Winokur también trabaja en Newmark Argentina y, al igual que Sofía, continúa el legado familiar. Su padre, Alejandro Winokur, presidente de la empresa, lleva 30 años en el rubro inmobiliario y “desde que tengo uso de razón que charlamos y me interiorizo en el tema”, asegura. Actualmente, Santiago se desempeña como broker en el equipo comercial. “El real estate es un rubro de infinitas oportunidades y variantes, donde los proyectos van mutando y, día a día, hay que adaptarse a las tendencias de las personas y del mundo, y creo que eso es una de

las cosas que más me apasionan”, confiesa y asegura que su padre le contagió esa vocación: “Siempre me gustó poder estar involucrado en decisiones que impactan directamente en la vida cotidiana de las personas, sea la elección de su hogar, el lugar de trabajo, su entorno y todo lo que eso implica”.

Equipos complementarios

Daniel Salaya Romera también tiene un equipo en casa que lo acompaña en la empresa que lleva su apellido y que fundó su padre José hace 75 años. Sus tres hijos varones trabajan con él. Ramiro es ingeniero industrial del ITBA con un master en administración empresarial en el politécnico de Torino, Italia. En noviembre del 2023 decidió volver a la Argentina. Dejó su trabajo en una aceleradora de startups para trabajar en la empresa familiar. Arrancó este año y puertas adentro reconoce que ya se ve “su mano” mejorando los procesos y administración. Es gestor de proyectos y está enfocado en un mejoramiento de los procesos con la implementación de tecnología de todas las áreas. “Trabajamos en modernizar, agilizar y ser más eficientes”, sintetiza el mayor de los Saiaya Romera. “Admiro de mi padre su resiliencia y facilidad para adaptarse a las diferentes situaciones económicas del país. Tiene una capacidad de adaptación admirable. Fue muy receptivo a mi propuesta de trabajo”. Por otro lado, Franco es un arquitecto recién recibido y está comenzando a trabajar sobre los proyectos, mientras que Ignacio arrancó haciendo las filmaciones de las propiedades, luego fue apoyo administrativo y desde 2023 se sumó al área de comercialización. “Cuando vendí mi primer lote sentí una realización difícil de describir”, dice el joven para quien trabajar en la empresa es como “una forma de devolver todas las posibilidades que papá nos dio”. Además, coinciden en que tienen una vara muy alta y que compartir la diaria les permitió descubrir “el Daniel del que todos hablamos”. “Admiramos lo que sabemos y su visión para ver lo que pasará”, coinciden y adelantan que el sueño es liderar juntos la empresa: Franco consumirá de diseño, Ignacio con un perfil más comercial y Ramiro en procesos y eficiencia.

Otros casos de hijos que se con-

tagiaron de la pasión de la familia fueron Joaquina y Gonzalo Sánchez Zinny. Ambos trabajan en GPS Real Estate, la inmobiliaria que creó su madre, Susana Fonrouge, hace más de una década. Desde el año pasado se involucraron de lleno en el negocio, al que buscan amplificar, creando nuevas unidades y extendiéndose a otras zonas. Joaquina estudió Comunicación y actualmente lidera el rebranding de la inmobiliaria, mientras que Gonzalo, trabajó 15 años en la industria del retail y ahora se volcó a este rubro. “Mamá le ha cambiado la vida a aquellos con los que ha trabajado; queremos continuar con el slogan de ‘Encontrá tu lugar’ y sumarle el ‘Hacé buenos negocios’”, coinciden.

Conectary construir

También en el mundo de las propiedades, pero en otro ramo de la cadena de la industria inmobiliaria, los desarrolladores contagian su pasión a los hijos. Muchos de ellos desde muy jóvenes, algunos casi niños, tuvieron la oportunidad de estar en la cocina de proyectos inmobiliarios, crecieron entre ladrillos, reuniones y fueron visitantes frecuentes de las

obras en construcción que ocupaban los temas de conversación en el asado familiar de los domingos. A lo largo de los años incorporaron saberes y, casi sin quererlo, se formaron en el mundo de los desarrollos. Iván Ginevra pertenece a una familia con un apellido famoso del mercado. Hoy es CEO de GNV Group y es la cuarta generación de una familia que se dedica a la actividad inmobiliaria. “Por lo tanto, pude absorber el conocimiento basado en la experiencia de otras tres generaciones trabajando en el rubro inmobiliario en este país”, sostiene y reconoce que siempre le gustó la actividad inmobiliaria porque es muy tangible. “Es un trabajo casi artesanal, sobre todo la Argentina donde las reglas de juego y el contexto cambian permanentemente”, profundiza.

Actualmente GNV Group desarrolla su décimo edificio en la zona de Puerto Madero. “Esto de ver torres que uno desarrolló desde cero y saber que van a permanecer erigidas durante 100 años, dándole hogar a las personas, me genera una satisfacción única. Es también una forma de aportar al desarrollo del país, es una actividad que no depende de

subsidios estatales y genera un gran efecto multiplicador en la economía”, explica.

“Trabajar codo a codo con mi padre no solo fue una experiencia laboral única, sino un viaje emocional y educativo. La dinámica familiar permitía una comunicación fluida y la comprensión intuitiva de los roles”, asegura Ilan Slazer, licenciado en Administración de Empresas y cofundador de Qube Desarrollos, quien reconoce haber tomado de sus padres “un profundo amor” por el sector inmobiliario. El joven es hijo de Claudio Slazer, de Estudio Slazer, arquitecto y el modelo inspirador. A la vez, destaca que el desarrollo inmobiliario no es solo sobre ladrillos y cemento, sino también sobre la creatividad, la visión y la innovación. “El desafío más grande para mí fue forjar mi propio camino y demostrar que podía aportar algo nuevo y fresco a la industria. Eso significó abrazar la tecnología, adaptarme a las tendencias cambiantes y buscar soluciones más sostenibles en un mundo que evoluciona

Continúa en la página 6

NOTA DE TAPA



CON HISTORIA Ivan y Alejandro Ginevra de GNV Group



MADRE E HIJOS Gonzalo y Joaquina Sánchez Zinny con su mamá Susana Fonrouge

Viene de pág. 5

constantemente", explica. Su socio Luciano Dick también heredó la pasión por los ladrillos. Trabajó durante más de 10 años junto a su padre Diego Dick, arquitecto de DK Developers. El joven comenzó a los 19 años y considera que al provenir de una familia de desarrolladores se aprenden conceptos y la dinámica del trabajo a más temprana edad. "Por otro lado, hay un derecho de piso que uno siempre paga al empezar un recorrido nuevo que, teniendo raíces en el rubro, se puede hacer un poco más ameno", admite.

Por otra parte, asegura que no siempre es fácil trabajar con la familia. "Hay que saber separar el trabajo de la vida familiar y, por otro lado, congeniar los distintos caracteres y formas de cada uno para que la relación sea buena y el trabajo pueda prosperar", sostiene. Para Dick, el desarrollo inmobiliario es un rubro complejo en el que se manejan inversiones generalmente de montos grandes, y a mediano y largo plazo, es por esto que es necesaria cierta experiencia no solo en el manejo de números, sino que también en saber llevar a cabo la construcción de un edificio. "Otra herramienta muy importante que aprendí de mi padre es el timing. Hay que saber en qué momentos asumir nuevos desafíos o generar nuevos negocios, y en qué momentos estar tranquilos y esperar a que pase la tormenta. Este es un país con muchos altibajos, por lo tanto, hay que ir de a poco y pisar sobre firme", explica. A su vez, reconoce que su padre se convirtió en un gran asesor. "Me junto con él un par de veces a la semana para conversar sobre las distintas cosas que pasan en el día a día y es un buen consejo. Después queda en uno la decisión que toma, pero tener un asesor con tantos conocimientos sobre el tema siempre es beneficioso", explica. En cuanto a lo heredado, asegura que un valor innegociable es la dedicación al trabajo. "Mi papá, mi hermano y yo somos arquitectos, entiendo que esto es una ventaja competitiva frente a otros desarrolladores. Hay que entender que, con algunos detalles de calidad o ideas innovadoras, uno puede destacarse por sobre el resto", dice. El equipo de la desarrolladora se completa

con Ezequiel Juejati, responsable del área de comercialización. En este caso, optó por hacer un camino propio y nunca trabajó en la empresa de su padre -Gabriel Juejati, emprendedor inmobiliario-, siempre tuvo una comunicación con él de la cual se nutrió: "La experiencia de los padres es muy valiosa, escucho sus consejos a diario para ponerlos en práctica en mis proyectos. Mi padre siempre va a ser un asesor en mi carrera por la relación que tenemos, aunque no siempre tome el mismo camino". Juejati sostiene que, si bien los socios de Qube vienen todos de familia de desarrolladores y constructores la intención es impulsar una nueva generación con foco en la tecnología.

Los valores se contagian

Otro jugador del mercado inmobiliario con pasión heredada es Alex Sakkal. Licenciado en Administración de Empresas y Contador Público al frente, junto a sus socios, de la desarrolladora Nómada, cuenta que comenzó a trabajar en el mercado inmobiliario a los 19 y desde entonces nunca paró. "En mi caso, el rubro inmobiliario viene ya de dos generaciones, padre y abuelo, emprendedores pujantes, por lo que me resulta muy natural. Es una profesión que elijo y me apasiona desde que soy muy chico", señala.

En cuanto a lo que aprendió sostiene que los tres conceptos que tomó de su padre constituyen hoy los pilares de su carrera profesional: el primero es el valor de la palabra. "No importa cuán dura sea una negociación, una vez cerrada se cumple, pase lo que pase", advierte. La segunda es dejar el trabajo en la oficina y entender que es un componente más de la vida. "Esto me ayudó mucho en momentos de mucha presión, especialmente cuando vendimos a Mercado Libre sus oficinas, a dos meses del nacimiento de mi primer hijo", recuerda. Por último, la capacidad de ir siempre para adelante, a pesar de las circunstancias macroeconómicas. "Tengo un video entre mis favoritos, de mi abuelo Jacques Sakkal, de 1989. Cuando le preguntan: Jacques, la Argentina se viene a pique, hiperinflación, crisis, ¿qué hacemos?. El miró a la cámara y dice: 'Hay que hacer, no asustarse. La tierra nunca te falla'". ●



DESARROLLADORES Los amigos que están al frente de Qube



LOSSALAYA ROMERA Daniel junto a sus tres hijos varones en acción

MERCADO

Nuevas estrellas. Las propiedades más buscadas por la demanda

Los PH es una tipología que gana protagonismo porque no tienen expensas; sin embargo no es fácil comprarlos con crédito

Candela Contreras
LA NACION

Desde hace varios años, un tipo de propiedad se convirtió en una de las opciones más populares para los argentinos que buscan una vivienda o una fuente de ingresos: los PH (Propiedad Horizontal). Famosos en la fisonomía porteña, son la combinación perfecta para quienes desean espacios al aire libre y, al mismo tiempo, necesitan ajustar su presupuesto, ya que este tipo de inmueble, a diferencia de los departamentos, no pagan expensas o, si lo hacen, son muy bajas.

En un mercado que se está acomodando luego de que el valor de las propiedades sufrió caídas de valor pospandemia, los PH son los que mejor resistieron esta tendencia a la baja. Esto se debe a que esta tipología es altamente demandada y, cuando aparece alguna unidad disponible, ya sea para alquilar o comprar, se ocupa rápidamente.

Similares a los departamentos en cuanto a precio y tamaño, pero con algunas características de las casas, este tipo de propiedades continúan siendo las más buscadas en el mercado: en la ciudad, un aviso de estas características recibe un 86% más de demanda que el aviso medio de un departamento y es donde más creció la escasez de esta tipología respecto a 2023, de acuerdo a datos aportados por Zonaprop.

El contexto actual muestra un mercado inmobiliario con signos de recuperación, principalmente en Buenos Aires donde el valor del metro cuadrado promedio alcanzó los US\$2321 en noviembre, un aviso de las tipologías más demandadas

tarda entre tres y cuatro meses en venderse. Estos datos de reactivación se ven reflejados en las escrituras reveladas del mes de noviembre por el Colegio de Escribanos de la ciudad: se firmaron 5987 en total, número que representa un 32% más que en el mismo mes de 2023 y un crecimiento del 16% respecto al mes anterior. Pero, además, el dato quizás más relevante es que se firmaron casi 1000 escrituras con hipotecas, número que destaca el impacto de la vuelta de los créditos UVA en el mercado.

Metros no blanqueados

"Con respecto a los créditos hipotecarios, los PH son uno de los productos que tienen algunas dificultades para obtener full crédito", advierte Daniel Obetko, gerente de Interwin. "Si los bancos dan hasta el 70% del valor de escrituración del inmueble, y por supuesto ese monto además está vinculado a la calificación crediticia del que toma la hipoteca, en el caso de los PH muchas veces hay diferencia de superficie entre lo que dice la escritura y lo real, porque se incrementó esa superficie. Por lo que, en la mayor parte de los casos, los bancos van a tasar y valorizar los metros cuadrados que figuran en la escritura y no los totales", continúa sobre este tema.

Aun con esta dificultad, los PH continúan siendo uno de los inmuebles con mayor demanda en estos momentos. Así también lo explica Diego Migliorisi, de la inmobiliaria homónima: "Son un furor porque representan un estilo de vida. El cliente que quiere este tipo de propiedades va a buscar cierta priva-

cidad, espacios descubiertos y ambientes de estilo. También están los que los buscan para reciclar".

"Es un producto que está a mitad de camino entre un departamento y una casa, y en muchos casos tienen patios o terrazas que permiten tener una expansión que se valora mucho, pero además tienen una espacialidad más rica que un departamento, con alturas distintas o espacios de otras características", destaca Obetko.

Por supuesto, estas viviendas suelen ser edificaciones de entre cuatro y cinco décadas de antigüedad, lo que presenta ventajas y desafíos. Entre los beneficios, uno que se destaca sobre el resto es el no pago de expensas. "Para dar una idea, en un PH de tres ambientes, una persona puede ahorrar hasta casi \$200.000 de expensas", remarca Migliorisi.

El lado B

Mientras que, por el lado de las contras, los compradores deben considerar que el mantenimiento de las unidades es completamente independiente y depende del propietario, especialmente en propiedades más antiguas. Además, el entorno urbano puede limitar la iluminación natural en algunos casos, un factor crucial a evaluar antes de la compra.

"La gran contra es que estas propiedades no tienen los servicios de un edificio, como la seguridad y los amenities", explica Migliorisi, y agrega: "La conservación del edificio no es orgánica".

Por zonas

De los más de 100.000 inmuebles aproximadamente disponibles en



COMO EN UNA CASA Los espacios al aire libre, el extra

la ciudad de Buenos Aires, 7567 son PH, según el informe de noviembre de Zipcode. Este tipo de propiedad está en auge, destacándose especialmente en Palermo, donde la oferta es escasa y los valores superan los de un departamento, alcanzando entre US\$2500/m² y 3000/m². En Palermo Soho, hay menos de 100 PHs en venta, lo que impulsa precios récord.

El atractivo de los PH radica en su ubicación y en ser una alternativa para quienes no desean departamentos ni pueden acceder a una casa. Sin embargo, algunos presentan construcciones no declaradas en planos, lo que dificulta su financiamiento bancario, advierte Dario Migliorisi.

De acuerdo a Zonaprop, los barrios con mayor cantidad de PHs en venta en relación a la oferta total son Palermo (5,7%), Villa Urquiza: (5,3%), Mataderos (4,8%), Villa De-

voto (4,6%), Caballito (4,5%), Flores (4,3%), Villa Pueyrredón (4%), Barracas (3,4%), Almagro (3,4%) y Villa Luro (3,3%)

Daniel Obetko señala que, al elegir un PH, es fundamental considerar el estado de las otras unidades, ya que el mantenimiento general depende de acuerdos entre los propietarios. También es importante evaluar la luz natural presente y futura, teniendo en cuenta el entorno urbano y el potencial constructivo de la zona, que podría afectar la iluminación.

Muchos PH requieren refacciones o incluso se los busca para reciclar a nuevo, lo que puede ser una ventaja si las modificaciones no necesitan aprobación de los vecinos. Los más valorados son aquellos con patio y espacio aéreo propio, que permiten ampliaciones o alguna construcción adicional, aumentando su atractivo y funcionalidad. ●

clasificados

Inmuebles

Venta

Alquiler Ofrecido

Departamentos

Venta

Deptos - Venta

Palermo

3 dormitorios

Av del Libertador - Matenro.
DUEÑO VENDE! Dpto 200m2
3 Dorm / 4 baños / dep /
espacio guardacoches. Excelente
vistas de todos los amb.
Sr. Alejandro: 11-6799-1326

Departamentos

Alquiler Amoblado

Viamonte y Calles
2 amb totalm amoblado y equip
super lumin. Estilo Nueva York
us\$ 800 desde el 1/1/25 hasta el
1/3/25 TE 113-446-3122

Zonas de Turismo

Alquiler Ofrecido

Exterior

Zonas de turismo - Alquiler

Punta del Este

Brava - Parada 7
V/ mar 4dor parr ppia penhou-
se pil coch 2 ene feb 15-41449152

Edificio Península 4p muc pisc
Dic 21al 28 D 400 5491168400277

Edificio Vanguardia 8º piso 1
dorm Cite. Dño 154564-5050

Para publicar llamar a
4318-8888
5199-4780
Clasificados
LA NACION

www.lanacion.com.ar

lanacion#cvam38616

PARA PUBLICAR: 4318 8888

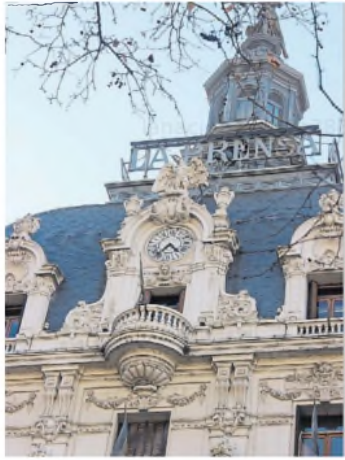
COMUNIDAD DE

negocios

SÁBADOS CON TU DIARIO

NUNCA DEJEMOS DE MOVERNOS.

ARQUITECTURA



ÚNICA El estilo y carácter de la edificación construida a finales del siglo XIX



CON HISTORIA Puccini junto a su mujer Elvira

¿Leyenda urbana?

El fantasma de la amante de Puccini que recorre un emblemático edificio porteño

Los fenómenos paranormales reportados son más de uno e indican la aparición de extrañas presencias en donde funcionó el diario La Prensa, en la Avenida de Mayo 575

Facundo Di Genova
PARA LA NACION

Cuentan que nunca nadie le vio el rostro a la mujer de la mortaja blanca. Relatan que el pálido espectro no habla ni grita, que solo llora mientras golpea las puertas del cuarto piso. Los más delirantes afirman que es la despechada amante muerta del compositor italiano Giacomo Puccini, el autor de "Nessun dorma", uno de los actos de la ópera *Turandot*. Y la verdad es que, de noche, en el ex edificio del diario La Prensa, donde ahora funciona la Casa de la Cultura de la Ciudad, nadie podría dormir.

Siempre se dijo que en el antiguo palacio de la familia Paz, en la Avenida de Mayo 575, ocurrían fenómenos paranormales. Y ahora que su estructura se encuentra en obra, trabajadores de la construcción y empleados de seguridad han desenterrado algunas historias. Y entre todas ellas, sobresale la de la difunta amante del músico italiano.

Puccini se alojó en este emblemático edificio construido a finales del siglo XIX según los trazos de la Escuela de Bellas Artes de París. Sus fachadas corresponden al "estilo Garnier", impuesto por el arquitecto de la Ópera de París y el Casino de Montecarlo. Destacan el balcón unificado, el reloj y la figura femenina que representa a la diosa de la sabiduría Palas Atenea.

El estilo y carácter de la edificación es único, no solo en Buenos Aires, sino también en toda la Argen-

tina. No tiene igual. Las historias que se cuentan sobre él, tampoco.

Un poco por los espectros y otro por las obras, así como está, en plena etapa de restauración, la verdad es que la construcción mete miedo. Por eso el gobierno porteño decidió restaurar el edificio, sin modificar su impronta ni sus grandes detalles, siendo fieles a su singular esencia.

Los trabajos comprenden la reparación de la fachada, el patio central, los subsuelos y el techo vidriado, mejor llamado Lucernario, y forman parte del plan de la Ciudad para recuperar y poner en valor el patrimonio cultural. "Estamos haciendo obras para que la Ciudad siga brillando con su vigorosa oferta cultural", sostuvo el Jefe de Gobierno, Jorge Macri en la Casa de la Cultura, durante su visita a las obras.

La intervención abarca más de la mitad de los 12.522 m² de la superficie total e incluye la restauración del Lucernario, que es la lucarna gigante que ilumina el patio central con luz natural. De este imponente tragaluz se están arreglando o reemplazando exactamente 1463 vidrios, además de acondicionar la armadura de hierro, respetando materiales, colores y texturas originales.

Se sabe, aquí también funcionó La Prensa, el diario más importante de la primera mitad del siglo XX, fundado por José C. Paz en 1869. Las plumas más destacadas del país firmaron sus artículos y su archivo fue una referencia ineludible para

varias generaciones de investigadores. En la redacción había una sirena que durante muchos años sonaba cada vez que se conocían noticias que conmovían al país y al mundo. Se escuchó por primera vez el 29 de julio de 1900 por la muerte del rey Humberto I de Italia.

Pero ahora el trajinar de la redacción se ha apagado, y lo que subsiste es un extraño pavor que se siente fuerte entre quienes transitan sus pasillos. Dicen que hay como una energía especial, como un magnetismo del que se desconoce su fuente. Que las cosas se mueven solas.

Fuentes porteñas comentan que personal de la cocina suele encontrar, en las oficinas del primer piso, vasos desparrramados sobre la mesa, que no estaban al momento de la limpieza, como si un grupo de espíritus hubiera estado de fiesta la noche anterior. Esto coincide con los relatos del personal de seguridad del turno noche. Ellos afirman que son corrientes los crujidos en distintos ambientes del edificio, y que en algunas ocasiones el ascensor sube y baja varios pisos sin que nadie lo llame.

Como es natural, a ningún empleado de seguridad se le ocurre pegar un ojo durante el servicio. Nadie duerme. Le temen al fantasma de la mortaja, el que quizás sea el espectro de la despechada amante.

Y si bien nadie afirma que la historia sea verdadera, y todos la inscriben dentro de la literatura fantástica, por lo verosímil, los pormenores resultan atrapantes.

Puccini brilló en este edificio.

Puccini en Buenos Aires

Cuentan que el compositor italiano fue invitado a su primer viaje a Sudamérica por la familia Gainza Paz, propietaria del diario La Prensa. Llegó a Buenos Aires un viernes 23 de junio de 1905 junto a su esposa Elvira, a bordo del buque Tomaso di Savoia, previo paso por Montevideo, con las atribuciones de un Jefe de Estado. Y estuvo más de 40 días haciendo turismo y disfrutando de la buena vida, al ritmo de una Argentina Belle Époque que deslumbraba a los europeos más sofisticados. Es bien conocido el dato de que el artista y su esposa durmieron en el departamento para huéspedes ilustres del edificio.

Tras un descuido de su esposa Elvira, engalanada con los tratamientos de una primera dama, Puccini habría mantenido allí, en esa misma habitación, un intenso romance con una muchacha porteña, a la que no volvió a corresponder.

Dicen, y dicen y que dicen, y aquí es donde la realidad le deja paso a la ficción, que su amante en las sombras lo maldijo para siempre. Y que luego se suicidó.

No existen registros documentales de un hecho de esta naturaleza, cuentan en la Casa de la Cultura, pero nadie se anima a negarlo. Como sea, parece que el conjuro de la mujer despechada surtió efecto. Y cuando el genial compositor volvió a Italia, la desgracia golpeó las puertas de su estabilidad emocional.

Relata la Enciclopedia Británica

que, en 1909, una tragedia sacudió al músico, que le era habitualmente infiel a Elvira Puccini. Como suele ocurrir en estos casos, todos lo sabían, menos ella. Y fue ella quien, en un descuido, descubrió la relación íntima que su marido Puccini mantenía con su criada, Doria Manfredi, una muchacha de 23 años.

Cuenta la Enciclopedia Británica que el hecho ocurrió en la casa que el matrimonio compartía en Torre del Lago, un pequeño pueblo de la Toscana. La joven criada, ante la grave acusación, que se hizo pública, decidió quitarse la vida.

Cuentan los enciclopedistas que la autopsia de Doria determinó que había muerto producto de un suicidio, tras tomar seis pastillas de un veneno corrosivo. La necropsia arrojó un resultado sorprendente.

La presunta amante de Puccini era virgen. Y esto servía como prueba para deshechar las acusaciones de adulterio -parece que, en aquella época, las infidelidades sin acceso carnal no eran infidelidades-.

Puccini debió desembolsar una cuantiosa suma de dinero para reparar el honor de la familia Manfredi, y evitó así que Elvira fuese a prisión, condenada por calumniar a una virgen.

No volvió a ser el mismo, Puccini, y su producción artística se apagó. El autor de "Nessun dorma" había dejado atrás los tiempos luminosos de su paso por Buenos Aires, pero no la maldición de su amante.

La misma que por las noches suele golpear las puertas del cuarto piso del ex diario La Prensa. ●



Toda la info en www.lanacion.com.ar/propiedades

Qué hay que saber a la hora de invertir en ladrillos: dónde están las oportunidades, qué pasará en el mercado y los indicadores que permiten tomar las mejores decisiones



Evolución del valor del m² en la Capital



Mapa: los precios, barrio por barrio



Evolución mensual de las escrituras