**REAL ESTATE: RANKING DE DESARROLLADORAS**

# Forbes Argentina

$40 RECARGO INTERIOR: $1 - Nº 34

JULIO 2014

**GLOBAL 2000**
LAS EMPRESAS MÁS GRANDES DEL MUNDO

**BAYER**
LOS PLANES DEL NUEVO CEO LOCAL

**DEPORTES**
QUIÉNES SON LOS ATLETAS QUE MÁS GANAN

*Gastronomía*

## SER O NO SER MASTER CHEF

MÁS DE LA MITAD DE LOS RESTAURANTES QUE SE ABREN CIERRAN EN 18 MESES. LOS SECRETOS DE **CHRISTOPHE** PARA TRIUNFAR EN UN MERCADO DE $ 100.000 MILLONES AL AÑO.

**PLUS:**
LOS ERRORES MÁS FRECUENTES Y CÓMO CORREGIRLOS.

# La Mirada Exterior

## En la búsqueda por diversificarse y resguardar su capital, los desarrolladores locales ponen la mira en Estados Unidos y Uruguay. Estos son los más activos.

POR LORENA GUARINO

ARCHIVO

Desde hace una década los desarrolladores locales miran más allá de las fronteras de la Argentina, y Estados Unidos aparece como el objetivo que mayor atención les genera.

La inestabilidad del mercado del real estate, producto de los vaivenes económicos, desaceleró la aparición de nuevos emprendimientos en el ámbito local, lo que incrementó la necesidad de diversificar sus negocios.

Sin embargo, hubo quienes, pese a este contexto, no se quedaron quietos y decidieron pensar en grande, para buscar su destino en el mercado internacional.

En 2008, la crisis del mercado inmobiliario de Estados Unidos produjo una fuerte caída en los valores inmobiliarios. Las hipotecas subprime otorgadas, que tenían baja calificación crediticia, fueron tantas que hicieron estallar la burbuja inmobiliaria. De esta manera, comenzaron a subir las tasas de interés para controlar el alza de precios, lo que desembocó en una caída en la venta de propiedades y en el pago de hipotecas.

Algunos desarrolladores argentinos leyeron esto como una oportunidad, y Estados Unidos fue el primer objetivo de sus desembarcos.

Sucede que, tras la crisis subprime, los precios de las viviendas cayeron entre un 30 y un 40% en Miami, que se transformó en un mercado tentador para los inversores argentinos. Empresarios como Eduardo Costantini (Consultatio) y Eduardo Elsztain (IRSA) rápidamente vieron un mercado a desarrollar en el país del norte.

Detrás de ellos se produjo una pequeña oleada de desarrolladores que tomó el mismo camino, y cada uno fue haciendo su portfolio en ciudades como Miami y Nueva York.

Asimismo, había habido un grupo de argentinos que se enfocaron de lleno en ese mercado, muchos años atrás, buscando oportunidades a largo plazo.

Entre ellos se encuentra el argentino Jorge Pérez, puesto número 5 del Forbes 40, la lista de los argentinos más ricos, con un patrimonio personal de US$ 1.550 millones. Con su compañía The Related Group, hace ya 30 años que opera en el mercado estadounidense. Hoy tiene más de 80.000 departamentos y condominios desarrollados en el sur de la Florida, Fort Myers y Las Vegas, por lo que se lo considera el "Donald Trump de los Trópicos". Todos esos desarrollos conforman un patrimonio de más de US$ 10.000 millones.

Entre sus últimos proyectos se encuentra Brickell Heights, un condominio de dos torres, con más de 690 unidades residenciales, situado en 850 South Miami Avenue. El desarrollo contará con un club saludable, espacios de oficinas, restaurants galardonados, y espacios de recreación y de arte.

Otro visionario fue el cordobés Edgardo de Fortuna, quien en 1983 fundó Fortune International en el sur de la Florida, en Miami.

Luego de dedicarse a la actividad inmobiliaria minorista, en 2001 lanzó su primer proyecto, en conjunto con Swire Group, llamado Jade Residences at Brickell Bay. A partir de allí comenzó a sumar desarrollos: se destacan emprendimientos como Artech –en Aventura–, Jade Beach y Jade Ocean –en Sunny Isles–, y los edificios de oficinas 1110 y 1200 Brickell, en el centro financiero de la ciudad.

Además, De Fortuna se unió recientemente a Related Group para desarrollar Hyde Beach Resort & Residences en las playas de Hollywood Beach.

Entre quienes operan con fuerza en la Argentina pero no pierden de vista su diversificación en el exterior se destaca Eduardo Elsztain.

Hoy IRSA, a través de subsidiarias, detenta una participación de 49,87% en una sociedad estadounidense cuyo principal activo es el edificio de oficinas conocido como Lipstick y el 74,50% de la sociedad propietaria del edificio Madison, ambos situados en la Ciudad de Nueva York.

Pero no solo el mercado corporativo está en la mira de Elsztain, la hotelería es otro de sus grandes intereses. Debido a ello IRSA incrementó sus participaciones accionarias en los fondos de inversión Hersha y Supertel. Junto con afiliadas, mantiene su poder de voto en REIT Supertel Hospitality Inc. La firma es propietaria de 99 hoteles, un total de 8.685 habitaciones en 23 estados.

Recientemente vendió casi en su totalidad los intereses accionarios que poseía de REIT Hersha Hospitality Trust. Sin embargo, tiene indirectamente un 34% del poder de voto de Supertel y una participación de 0,49% del total del capital accionario de Hersha.

El segmento internacional le generó a IRSA un resultado operativo de casi US$ 16 millones de ganancia.

Del mismo modo, en 2009 desembarcó Eduardo Costantini en Estados Unidos, tras adquirir un terreno en Key Biscayne, Miami, por el cual pagó US$ 78 millones. Allí levantará un complejo de 165 viviendas, sobre una superficie de 58.000 metros cuadrados.

Costantini sumó hace un año su segundo activo en Bal Harbour, un edificio frente al mar ubicado en un predio de 22.250 metros cuadrados, donde dará forma a un desarrollo de residencias.

Continuando en el norte del continente, entre quienes supieron aprovechar la baja de los precios de las propiedades aparece la desarrolladora Eidico. En épocas de "vacas flacas" para Estados Unidos, adquirió el edificio del Wave Hotel de Miami, que se refaccionó para relanzarse como Lord Balfour Hotel.

Entre los recién llegados se encuentra Alan Faena, quien planea invertir US$ 550 millones para cons-

## For Export

Los desarrolladores y su apuesta a internacionalizar sus emprendimientos.

### Jorge Pérez

INVERSIÓN: US$ 650 M

Los desembolsos correspondena a las inversiones de los últimos tres años. Actualmente cuenta con desarrollos por US$ 10.000 millones.

### Edgardo De Fortuna

INVERSIÓN: US$ 1.045 M

Factura US$ 3.500 millones y las inversiones más fuertes de los últimos años representan más de US$ 1.000 millones.

### Eduardo Elsztain

INVERSIÓN: US$ 120 M

Continúa en EE. UU. con el foco en la renta de oficinas, además de sus apuestas al mercado hotelero.

### Eduardo Costantini

INVERSIÓN: US$ 358 M

El desarrollo de viviendas fue su objetivo al llegar a Miami. Key Biscayne y Bal Harbour concentran sus inversiones.

### Alan Faena

INVERSIÓN: US$ 550 M

Con el afán de llevar sus innovadores desarrollos al mundo, Faena acaba de desembarcar en Miami.

truir un nuevo "Faena District" en Miami Beach. El mismo incluirá un hotel, residencias, museo y un centro comercial. De este modo, se transformará en uno de los proyectos más ambiciosos de Estados Unidos, ya que se llevará a cabo en cinco manzanas sobre la Avenida Collins.

A menor escala, Château Group, la empresa de Sergio y Manuel Grosskopf, también está por dar un paso clave. Se trata de Château Beach Residences, en Sunny Isles Beach. Este será su primer proyecto en suelo estadounidense. Contará con 84 condominios de lujo, distribuidos en 33 pisos y con vista privada al mar.

Por su parte, el constructor argentino José Luis Melo observó durante la crisis del mercado de bienes raíces cómo miles de departamentos de Miami quedaban sin venderse, y decidió que era el momento de construir. Así se metió en el negocio de real estate en Estados Unidos. Su fuerte son los departamentos y condominios.

Hoy, seis años después de la crisis, existen en Miami aproximadamente 10.000 unidades en construcción que corresponden a emprendimientos de lujo. El 70% está localizado en las zonas céntricas, y el 30% restante, en las playas, según Reporte Inmobiliario.

Cabe destacar que los precios del m² en este tipo de desarrollos subieron entre un 10 y un 20% en los últimos años, llegando a los US$ 5.000.

Por la oportunidad que todavía representa, los argentinos que no pueden invertir localmente se inclinaron hacia el mercado de Miami, con un aumento en el ritmo de compras que solamente va detrás del de los venezolanos, según la Asociación de Realtors de Miami.

Son muchos los desarrolladores que decidieron dar pasos más pequeños pero certeros, y comenzaron a mirar a Uruguay.

Sucede que este país es hoy atractivo por contar con una condición clave que, afirman, la Argentina no tiene: seguridad jurídica.

Es así que los inversores encuentran en el país charrúa un gobierno que respeta los acuerdos empresariales, moderados impuestos corporativos, transparencia y estabilidad política, lo cual refleja un panorama alentador para atraer inversiones.

El inversor de real estate busca allí retorno, previsibilidad y apreciación de su capital.

Entre ellos se encuentra TGLT, la empresa de Federico Weil, que desarrolló el complejo residencial Forum Puerto del Buceo, en Montevideo, en un predio de 11.000 m² en el Puerto del mismo nombre sobre la costa uruguaya, con vistas al río y a la playa de Pocitos.

Del mismo modo, GNV Group, de Alejandro Ginevra, compró recientemente 20 hectáreas en Aguas Dulces, Rocha, Uruguay, para levantar un hotel y un complejo de viviendas.

Argencons, de Miguel Camps, por su parte, se prepara para levantar Quartier José Ignacio Beach Club & Hotel, un condohotel en José Ignacio, donde invertirá US$ 16 millones. Será desarrollado bajo la figura de fideicomiso al costo.

G&D Developers hizo lo suyo, con desarrollos residenciales en Punta del Este y Montevideo que suman un total de US$ 21 millones.

Eidico tampoco perdió de vista las facilidades que se planteaban en el país vecino. Allí levantó Carmelo Golf, 270 hectáreas de quebradas, grandes lagunas y viñedos.

Costantini es otro de los que también miran del otro lado del Río de la Plata. En el Departamento de Rocha, está abocado al desarrollo de "Las Garzas", un emprendimiento que se erige en 240 hectáreas y que albergará 500 residencias.

Todas estas opciones no solo aparecen como una posibilidad de internacionalizarse, sino también de equilibrar sus inversiones, mientras el mercado local busca estabilidad.

## Manuel Grosskopf

INVERSIÓN: US$ 95 M

Sunny Isles será el primer destino para la marca Château, mientras esperan la aprobación de nuevos proyectos en Miami.

## Jorge O'Reilly

INVERSIÓN: US$ 15 M

Con hoteles en Miami, Costa Rica y un campo de golf en Carmelo, Eidico expande los productos para inversores.

## Alejandro Ginevra

INVERSIÓN: US$ 860.000

Ginevra se prepara para llegar a suelo uruguayo con un desarrollo residencial y un hotel de lujo.

## Federico Weil

INVERSIÓN: US$ 126 M

Llevará la marca Forum a Montevideo, emulando sus desarrollos residenciales premium locales.

## Miguel Camps

INVERSIÓN: US$ 16 M

Extendiendo la marca Quartier en José Ignacio, Argencons comienza a salir del mercado local.