

CIFRAS INMOBILIARIO

DEMANDA DE INMUEBLES

+5,11%

Variación: Abr 20/May 20
Fuente: CDI Consult

DEMANDA DE INMUEBLES

-90,04%

Variación: May 19/ May 20
Fuente: CDI Consult

ESCRITURAS

-48%

Variación: Jun 19/Jun 20
Fuente: Colegio de Escribanos CABA

PRECIO DE VIVIENDAS EN US\$

-0,73%

Variación: May 20/ Jun 20
Fuente: CDI Consult

PRECIO DE VIVIENDAS EN \$

+9,47%

Variación: May 20/Jun 20
Fuente: CDI Consult

Emprendimientos con impronta internacional

Los socios de la desarrolladora Jack Green opinan sobre el contexto, los precios y su estrategia para diferenciarse de la competencia.

Inés Álvarez

ialvarez@clarin.com

Hace casi 10 años, Martín Urgoiti y Diego Zappella decidieron dar el salto desde el mercado financiero al inmobiliario. Al principio se dedicaron al desarrollo de edificios corporativos hasta que en 2018 compraron un terreno a través de una subasta de la AABE. Con su adquisición, su compañía decidió ampliar su oferta en el mercado residencial. Así nació Alley, hoy en construcción, un proyecto compuesto por dos volúmenes de departamentos y townhouses unidos por una callecita con aire parisino. Tanto en sus comienzos como ahora, los socios eligieron estudios foráneos (AS Architecture, Fox & Fowle) que acompañan a los proyectistas nacionales (Zas Lavarello).

- Han apoyado acciones para difundir el trabajo de arquitectos locales, aunque en sus proyectos eligen estudios del exterior. ¿Qué es lo que les ofrecen a diferencia de los estudios argentinos?

- Sabemos del talento argentino y nos enorgullece colaborar para descubrirlos y promoverlos. La decisión de trabajar con un estudio del exterior además del local tiene que ver con potenciar el conocimiento. Indefectiblemente, los estudios del exterior aportan una mirada diferente, que tiene que ver con su cultura y experiencia, creando un nuevo contexto -internacional- a desarrollos locales.

- ¿Por qué decidieron incursionar en el mercado residencial?

- Jack Green nació a partir de una necesidad propia. Trabajamos en el mercado financiero desde hace muchos años y en su momento buscábamos una oficina para nuestra compañía. Las opciones que se nos presentaban no eran las más convenientes. Fue así que comenzamos a buscar por Palermo y observamos que no existían edificios corporativos de lujo en la zona, así nació nuestro primer proyecto, Boutique Work, que hoy es parte de una familia de edificios AAA en Palermo; y sumamos al



ALLEY. En Recoleta, dos semitorres conectadas por un pasaje adoquinado que atraviesa la manzana.

portfolio el edificio Summers, reciente ganador del Grand Prix AFEX 2020 que premia a la mejor arquitectura francesa en el mundo. Además, estamos prontos a comenzar las obras en NEUE, que será un edificio de oficinas sobre Av. Cerrito. Será un edificio AAA, sustentable y con un diseño único, proyectado por AS Architecture Studio (Francia). Nos dimos cuenta de que lo que hacemos es diferente y que podíamos trasladar ese valor a desarrollos residenciales.

- ¿Debieron cambiar algo para lograr 10 ventas de Alley solo durante la cuarentena?

- No. Contamos con el dinero para construir el proyecto y eso es clave para generar confianza en los inversores y compradores de Alley. En cuanto al financiamiento, tenemos la flexibilidad de verlo uno a uno. Pero no hemos tenido que tomar medidas drásticas en base al contexto. Siempre tuvimos una visión estable que logramos sostener a lo largo del tiempo gracias a nuestro background financiero; contamos con herramientas que nos permiten trabajar con la flexibilidad que un país tan desafiante como el nuestro requiere.

- ¿Qué expectativas tienen para la segunda mitad de 2020? ¿Cuál creen que será la tendencia en cuanto a precios?

- La pandemia, sumada a la situación económica preexistente, ha producido una caída del valor de todos los activos. El real estate no está exento. Seguramente, esto nos dejará una realidad con precios inferiores pero también con un sinceramiento del mercado que venía funcionando con un nivel de precios particular. Nosotros estamos buscando buena tierra para seguir construyendo edificios de calidad. El real estate necesita una mirada de mediano plazo y debería formar parte de una cartera diversificada en términos de inversores. En términos de consumidor final, el análisis de compra debería trascender el valor del m²; comprendiendo detalles que, tanto a la hora de residir en un lugar como de sostener el valor de propiedad, importan.