

# ¿QUÉ PASA?

La actualidad del real estate contada por sus emprendedores.



**Mali Vazquez**  
Gerente de Relaciones Institucionales de Dyspa

Dyspa ha desarrollado y construido múltiples emprendimientos: edificios premium, barrios privados, housings, hoteles, centros comerciales y otros, tanto en Ciudad de Buenos Aires, el Gran Buenos Aires y el interior del país, procurando mantener como elemento distintivo un alto estándar de calidad y la incorporación de tecnología. Hemos sido de los primeros actores en áreas tan diversas como Puerto Madero, Canning, Puerto de Olivos, San Telmo y últimamente Vaca Muerta.

En 2016, en la perspectiva de que con el crédito a los compradores se abriría el amplísimo mercado de los sectores de ingresos medios a su vivienda permanente, centramos una parte importante de nuestra estrategia en el desarrollo de productos orientados a los mismos. A ello habría de contribuir nuestra planta industrial de fabricación de pods (modulos completos) de baños y cocinas, y de paneles divisorios tanto interiores como exteriores, que proporcionan una calidad controlada, muy buenos acabados y rapidez en la ejecución, posibilitando la construcción a distancia incluso en lugares tan alejados y complejos como Vaca Muerta.

Con la devaluación y la caída del crédito hipotecario a los compradores, redefinimos nuestra estrategia y postergamos el lanzamiento de varios proyectos orientados a los adquirentes de ingresos medios y medio altos, hasta tanto se establezcan las variables macroeconómicas y el financiamiento al adquirente vuelva a tener condiciones lógicas. Mientras tanto, centramos nuestra energía en emprendimientos para la renta en Vaca Muerta, donde abriremos el abanico a inversores que busquen los interesantes retornos que ofrece dicho lugar; sobre todo en nuestro caso, que se apalancará con las prestaciones del hotel más grande de esa localidad, que estamos próximos a inaugurar. Estamos, en el sector, en un momento de sumar sinergias, compartir experiencias, aportar ideas y repensar el camino, y LCNI es el ambiente ideal para lograrlo.

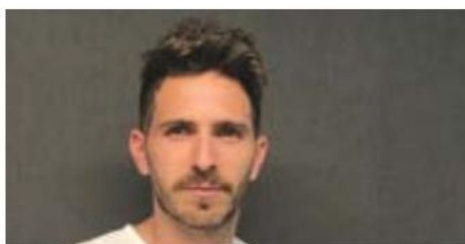


**Miguel Noceti**  
Socio fundador de MAHE Desarrollos Inmobiliarios

MAHE nació hace poco más de un año a partir de un proyecto común de sus socios, todos ellos con muchos años de experiencia en estructuración de negocios de construcción y desarrollo, ya sea debido a su desempeño previo como ejecutivos de grandes compañías o a la práctica de la profesión en forma independiente.

Con un conocimiento profundo de la realidad del mercado, se buscó identificar el producto de mayor potencial a partir de la caracterización de una demanda no cubierta.

Así nació el concepto PH ECO, un producto arquitectónico que recrea las ventajas y atributos más buscados de los tradicionales PHs porteños (el viejo concepto del "tipo casa"), pero con un diseño moderno, funcional y ecológico que garantiza una mayor valorización a futuro de la propiedad por tratarse de los atributos más demandados en la actualidad y los menos ofertados en el mercado. El contexto macroeconómico actual, a partir de la fuerte devaluación de la moneda, abre una oportunidad única de maximizar la rentabilidad de nuestros inversores y clientes. Por eso, hoy es el mejor momento para invertir en PH ECO



**Guido Cabrosi**  
Co-Fundador de PBG Desarrollos

Como apasionados desarrolladores inmobiliarios, fuimos aprendiendo a entender a los clientes. El mercado evolucionó y está sufriendo un cambio muy positivo en cuanto a la profesionalización de desarrollistas debido a la exigencia de compradores cada vez más informados. Esto lleva a

prácticas mucho más claras y nos obliga, como profesionales, a llevar nuestro código de ética a los estándares más altos. Ya no basta con ofrecer información comercial al cliente: hay que asesorarlo en todos los ámbitos de la compra y asegurarse de que tengan una gran experiencia de punta a punta. Sólo los que comprendan esto van a ser los que triunfen en el mercado que se viene, cada vez más transparente. Esto aplica tanto a comercializadores como a desarrollistas. Creo que el espacio de LCNI puede favorecer a que las mejores prácticas se propaguen entre todos los profesionales en forma más rápida.



**Pablo Undurraga Valdivieso**  
Gerente comercial de Playa Turquesa

El departamento de Santa Cruz no sólo es el polo de desarrollo económico de Bolivia, sino que se ha convertido también en un mercado de prueba para la innovación del sector inmobiliario y el real estate. De hecho, hace 20 años, donde aún existían barrios o sectores sin acceso pavimentado, ya se inició la oferta de condominios tipo country con acceso controlado, servicios adicionales y una serie de valores agregados que permitieron la expansión de un producto que en otros países requirió muchos años para su consolidación.

Hoy apostamos al desarrollo de una nueva categoría de urbanización vinculada con el producto Crystal Lagoons, que en mercados como los de Chile, Argentina, Brasil y otros se ha expandido en forma notable. En Santa Cruz se produjo un fenómeno extraordinario, y es que está a punto de finalizarse la construcción de la segunda laguna de aguas cristalinas más grande del mundo, Playa Turquesa, con 13 hectáreas, en alianza con la misma empresa transnacional que cuenta a nivel global con más de 600 desarrollos en diversas etapas de concreción. Playa Turquesa es una interesante oportunidad de inversión, dado que ha generado durante el proceso constructivo una plusvalía superior al 100%.