

## Haciendo desarrollos inmobiliarios exitosos en el mercado actual. La visión de los líderes

### Raúl Saenz Valiente

CEDU, Presidente.

### Eduardo Gutiérrez

Grupo Farallon, Presidente.

### Federico Weil

TGLT, Presidente.

### Rodrigo Fernández

### Prieto

Fernández Prieto & Asoc., Presidente.

### Martín Rodríguez

### Etcheto

Creaurban

### Issel Kippersmidt

Eurofin de Inversiones SA, Presidente.

MODERA:

### Herman Faigenbaum

Cushman & Wakerfield, CEO Argentina.

## Las ideas principales

- El valor del terreno no debería superar el 20% del valor de venta de la propiedad desarrollada.
- Al desarrollador le corresponde detectar las oportunidades de inversión, conseguir financiamiento para los proyectos y conducir los procesos.
- Luego de la devaluación muchos inversores se volcaron al real estate debido a las rentabilidades altas y el resguardo de valor.
- Antes los hoteles ocupan el 1,9% del total de la superficie permitida; hoy nos encontramos en el 7,7%.
- Se espera que el precio de los inmuebles continúe en ascenso. Fundamentalmente por el crecimiento del sector y por la inflación de costos.
- En Rosario el proyecto MAUI se plasmó exitosamente en el marco de un modelo innovador de colaboración público-privada.
- Invertir en desarrollos en Argentina es una propuesta atractiva para el público europeo. Con más razón debería serlo para el inversor local.
- Se espera una alza de precios moderada, por debajo de la expansión inflacionaria en los costos.
- El contexto internacional seguirá siendo favorable. No sólo por el alza de los commodities sino por la permanencia de tasas de interés bajas.
- Los costos de construcción en Argentina son un 20-25% más altos que en Brasil o Chile.



MAIN SPONSORS



SPONSOR PREMIUM



AUSPICIA



SPONSORS





**Raúl Saenz Valiente** es el Director Ejecutivo de CREAURBAN SA, Vicepresidente Ejecutivo de la Cámara Empresaria de Desarrolladores Urbanos de la República Argentina y Miembro del Instituto de Desarrollo Inmobiliario del Consejo Profesional de Arquitectura y Urbanismo. Entre las obras de arquitectura que ha realizado para residencias, industrias y oficinas se destacan: Maying

Club de Campo, Estancias del Pilar, Country St. Tomas, Argentino Farm Club, Martindale, Tortugas, Newmann Club, Nordelta, El Talar de Pacheco, Mega Emprendimiento Mirasoles de Monte Grande, Farm Frites SA, OSDE Casa Central, Banco Piano – Casa Central, Banco Piano – Centros de Pago a Jubilados, y otros más.



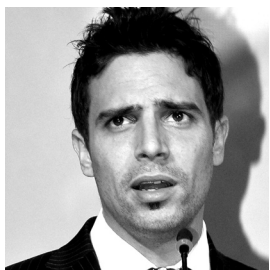
**Eduardo Gutiérrez** es Ingeniero Industrial (UCA) y tiene un Master en Dirección de Empresas Constructoras e Inmobiliarias y un MDI, en la UCA y en la Universidad Politécnica de Madrid. En su actividad dentro del sector privado, actualmente es Presidente del Grupo Farallón, consorcio que nuclea a una decena de empresas. Ha desarrollado su experiencia profesional

desempeñándose en distintos cargos en cámaras empresarias específicas del sector y también ejerció cargos dentro del sector público a nivel municipal y provincial, como así también en organismos internacionales.



**Federico Weil** es Ingeniero Industrial graduado en la Universidad de Buenos Aires y obtuvo un MBA en The Wharton School, University of Pennsylvania. Comenzó a invertir en Real Estate hacia fines del año 2001 cuando estructuró, junto con otros socios, la adquisición de 85,000 hectáreas de tierra agrícola con capital de Soros Fund Management. Desde 2004 concentra su actividad de inversión

en Real Estate en TGLT, cuyo socio estratégico es PDG Realty, una de las compañías de inversiones inmobiliarias más grandes de Brasil. Es también fundador y socio de CAP Ventures, un fondo de capital de riesgo, y de AGL Capital, una compañía de inversiones financieras. Además, desde el año 2009 preside la Asociación Argentina de Fondos de Private Equity y Venture Capital.



**Rodrigo Fernández Prieto** es arquitecto (UBA). Actualmente es Director de la Consultora Fernández Prieto & Asociados.



**Martín Rodríguez Etcheto** es arquitecto (Universidad de Belgrano). Desde 1983 a 2001 fue Socio del Estudio Rodríguez Etcheto Arqs. Desde 2001 a 2004 se desempeñó en GIAD UK Architects & Designers (Londres) desarrollando proyectos en España y Portugal, siendo importante mencionar que participó del proyecto Hotel Palacio

Duhau Park Hyatt Buenos Aires. Desde 2004 se desempeña como Director en Creaurban S.A. Allí está involucrado como Director de Proyecto de las Obras: Terrazas del Cutural (Punta del Este) Mulieris Puerto Madero y ArtMaría (Puerto Madero).



**Issel Kippersmidt** es el Presidente de Eurofin de Inversiones SA, compañía de inversiones financieras e inmobiliarias en Buenos Aires, desde 1991 a la fecha. Esta firma es continuadora de ICP Global Investments SA, autorizada por la Comisión Nacional de Valores de Argentina para actuar como Fiduuciario Financiero en fideicomisos con oferta pública.

Eurofin actúa como originante y administradora de fondos hipotecarios. Organizó el financiamiento y/o el desarrollo del Dock 14 de Puerto Madero (140 lofts y negocios), de varios edificios en Belgrano, Caballito, Villa Urquiza, (más de 500 departamentos) como así el Colegio Martín Buber (Palermo), y muchas otras obras importantes.



**Herman Faigenbaum** es desde 2005 y hasta la actualidad el CEO para Argentina de Cushman & Wakefield. A cargo de la filial local de una de las tres empresas de real estate mas grandes del mundo, maneja todas las lineas de servicio, incluyendo Investment Transactions, Valuation and Advisory Services, Brokerage, Project Management y Facility

Management. Bajo su comando, la empresa incrementó la facturación en un 100%, manteniendo los objetivos corporativos de rentabilidad.

**RAUL SAENZ VALIENTE**

Buenos días a todos. Este panel se llama "Haciendo desarrollos inmobiliarios exitosos en el mercado actual". El tema tiene varios interrogantes, incluyendo la tierra, el crédito y las tendencias a futuro. El primer ítem para analizar es si el desarrollo es rentable. Por supuesto, los que estamos acá pensamos que sí, sino no haríamos este panel. Ahora bien, como primer paso, para conciliar el valor de la tierra hay que concientizar a los dueños, que entiendan que el terreno es un eslabón más en el desarrollo. Muy importante, el primero, pero no es el único. Por suerte hoy tenemos precios de referencia, lo que nos sirve de pauta. De principio el valor del terreno no debería superar el 20% del valor de venta. Cabe señalar que muchos esquemas de desarrollo al costo no han tenido en cuenta el precio del terreno.

Otro tema que vamos a tocar tiene que ver con las dificultades por las que pasa la clase media para adquirir a una primera vivienda. Si bien últimamente han surgido muchas facilidades de crédito, no han tenido muy buena respuesta en el mercado.

Los dejo con el siguiente disertante para analizar las tendencias y demás tópicos de referencia. Muchas gracias.

**HERMAN FAIGENBAUM**

Brevemente les contaré mi perspectiva acerca del sector y en particular de los desarrolladores. El real estate es un área muy diversa, pero me animaría a decir que ninguno de los roles se podría efectuar si no existieran los desarrolladores. Según la definición, a ellos les corresponde detectar las oportunidades de inversión, conseguir financiamiento para los proyectos y conducir los procesos, entre otras cosas. Pero en la práctica hay más. El desarrollador también crea, imagina y realiza, combina ciencia y arte. Él permite que los proyectos sean exitosos.

Después de la crisis de 2001, desde 2002 la actividad del desarrollo inmobiliario fue clave en nuestra economía, y allí los desarrolladores tuvieron un papel fundamental. Ellos lograron atraer al público en la crisis de 2002. Hoy por hoy también siguen siendo claves para desarrollar visión de futuro e innovar. Muchas gracias.

**EDUARDO GUTIÉRREZ**

Buenos días. Quiero compartir con ustedes mi visión de la actividad del sector, cómo se vino desenvolviendo en los últimos años y qué proyección tengo hacia adelante. Es claro que el motor de nuestro sector son los inversores. En la época de la post-devaluación, después de 2001, hubo muchos inversores con fondos propios, que se volcaron a nuestro sector debido a las rentabilidades altas y el resguardo de valor que permitíamos. Por ende, en esos años creció mucho el sector.

Luego, a mediados de 2008, se desacelera la economía y se pierden esos excedentes de flujo que provenían de otros sectores. Como consecuencia, se estabiliza nuestra actividad y baja la rentabilidad de los proyectos. Hoy en día estamos en una economía que vuelve a crecer. Y estamos seguros de que los excedentes del flujo volverán a aparecer porque hay inversiones competitivas. De esa manera, empezaremos un nuevo ciclo de actividad.

La inversiones competitivas más conocidas están quietas: El dolar, el plazo fijo, el MerVal y las acciones. Eso significa que podemos esperar una nutrida afluencia de fondos para nuestro sector. En los últimos meses la variación interanual nos muestra un 9% de incremento en nuestra actividad.

En cuanto a la superficie permizada, cierto es que en los últimos años viene cayendo; pero no es importante porque en 2009 quedó mucha superficie a la espera, y recién ahora se han retomado las obras. Por otro lado, hay ciudades como Córdoba, Bahía Blanca o San Miguel del Tucumán que ya demuestran un ciclo positivo. Una observación interesante es que tiempo atrás los hoteles ocupan el 1,9% del total de la superficie; hoy nos encontramos en el 7,7%, y este crecimiento se debe en parte al acceso de nuevos inversores más chicos.

Ahora bien, ¿el inversor qué quiere? Comprar el producto cuando está en fase de gestión, venderlo cuando está casi listo y embarcarse en un nuevo proyecto. El problema fue que en 2008 se generó una sobreoferta, dado el contexto económico, y complicó el panorama. El que absorbió parte ese excedente fue entonces el mercado de alquileres, que creció mucho en los últimos años.

Hablemos ahora de precios. En 2008 dije que los precios de venta no podían bajar. Como ven, los precios de venta se han mantenido tanto en 2008, 2009 y 2010. Y ahora voy a subir la apuesta: los precios van a subir. Por dos razones: que tenemos un sector en crecimiento y que hay muchísimos



*"Hay que concientizar a los dueños de tierras acerca de que son el primer eslabón del negocio. Sin ellos no hay location".*

*Raúl Saenz Valiente*

*"El coste de la tierra no debería superar el 20% del valor total del proyecto".*

*Raúl Saenz Valiente*

## MAIN SPONSORS



## SPONSOR PREMIUM



## AUSPICIA



## SPONSORS



*“Hoy estamos en una economía que vuelve a crecer. Por lo tanto esperamos un importante aumento de las inversiones”.*  
Eduardo Gutiérrez

*“Córdoba, Bahía Blanca, San Miguel de Tucumán son ciudades que están experimentando un fuerte aumento en la superficie permitida”.*  
Eduardo Gutiérrez

*“Después de 2001 muchos inversores con fondos propios se volcaron a nuestro sector debido a las rentabilidades altas y el resguardo de valor que permitíamos”.*  
Eduardo Gutiérrez

valores costo que venimos absorbiendo los desarrolladores. Vamos a tener que trasladarlas a los precios, porque si no las rentabilidades serán muy bajas.

¿Qué se debe tener en cuenta a la hora de proponer precios? Hay que tener en cuenta que hay muchos productos que se volcaron a alquiler, que cuando venzan los contratos seguramente los pondrán a la venta. Hay que recordar que el producto que se fabricó antes se hizo a un costo más barato, por eso hay mayor margen para manejar el precio. El tercer factor a considerar es el valor del producto. Es decir, cómo está posicionado respecto de los otros.

Finalmente, daré un pantallazo sobre los factores que pueden afectar a los desarrolladores. En relación al costo de construcción, en la mano de obra, la variación interanual es del 20,7%. En gastos generales, es del 17,6%; y en materiales, de 10,7%. Si bien en mano de obra el convenio está firmado, en las zonas de más actividad se van a pedir actualizaciones por encima de los valores de convenio. Y esto se debe considerar dentro de los valores que tomamos en cuenta para mano de obra.

Con respecto a los materiales, tenemos inflación por demás. Si la inflación sigue en el 1% mensual y aumenta la demanda, seguramente los precios aumenten un poco más. Estas son las consideraciones generales que quería contar. Muchas gracias.

#### RODRIGO FERNANDEZ PRIETO

Voy contarles sobre un proyecto en concreto, MAUI, en Rosario. Quiero hablarles sobre lo que implica arriesgarse un poco en el interior del país, descubrir que hay muchas buenas oportunidades que podemos aprovechar. Comenzamos como inversores y desarrolladores buscando tierra en Capital Federal; pero descubrimos que los precios eran cada vez más inaccesibles. Los números eran complicados, riesgosos. En los últimos tres años presentamos varias iniciativas público-privadas para la generación de nueva tierra, con el objetivo de que los terrenos no tomen valores inalcanzables. Y entre tantas presentaciones llegamos a Rosario.

Presentamos una opción para construir en Rosario, en la zona de Puerto Norte. Desde el primer día decidimos confiar en el mercado del interior, a pesar de que no es al que estamos acostumbrados por las diferencias en el ritmo de venta.

Lo novedoso aquí fue que trabajamos conjuntamente con las entidades públicas de la ciudad sobre el master plan y se lograron alianzas muy importantes. Ellos tuvieron la idea de hacer un mix público-privado en el que la ciudad desarrollara las pautas principales de sus proyectos y los desarrolladores delinearán los patrones urbanísticos necesarios para hacerlos exitosos. La propuesta fue que los privados construyeran los espacios públicos, y a la vez, desarrollaran estos mega emprendimientos premium desde lo privado.

Para hablar ahora de MAUI, lo que más nos costó en un principio fue definir la demanda. En 2008, a partir de la crisis de las hipotecas en Estados Unidos, la gente estaba asustada de entrar en un modelo de preventa. Pero decidimos lanzarnos de todas formas a este proyecto y hoy tenemos en marcha dos torres de 44 pisos y un proyecto de oficinas.

Hemos prevendido en los últimos meses el 65% de la primer torre. Es decir que es un modelo que sigue siendo exitoso y a valores que son accesibles.

Si pensamos que en algunos lugares de Brasil y Chile el metro cuadrado supera los 10 mil dólares, seguramente Puerto Madero llegará a esos valores en el futuro. Esto nos demuestra que cuando hay un interés social por una zona en particular, se puede generar riqueza y producir proyectos que atraigan a todos los inversores del país.

Para concluir, contarles que recientemente estuvimos en España exponiendo nuestro trabajo, y es nuestro interés propagarlo por el mundo. Fuimos a buscar a los clientes europeos para que compren y confíen en nuestro país, y ellos entendieron que es rentable invertir en la Argentina.

Argentina empezó a resultar una inversión atractiva. Por eso, si pudimos convencer a los europeos sobre nuestro país, debería ser más sencillo convencernos a nosotros mismos sobre las oportunidades que tenemos en las provincias. A nosotros nos queda cerca, deberíamos echarle un vistazo a los desarrollos del interior. Muchas gracias.

#### ISSEL KIPPERSMIDT

En un evento se aspira a escuchar la visión del disertante, sus perspectivas de futuro. Y la verdad es que los desarrolladores tomamos decisiones con una anticipación de dos a tres años de anticipación. Es un poco por esto que en general mis disertaciones siempre resultan en esa parte aburrida de los gráficos. En parte es lo que tendré que hacer hoy; pero quiero dejarles algunas conclusiones que me parecen relevantes.

Pocas veces se ha dado un contexto internacional tan favorable para los países emergentes como en este momento.

Tiempo atrás, en plena crisis, mencionamos que era casi imposible que los precios de los inmuebles bajaran de forma significativa. La opinión generalizada era la contraria. No nos equivocamos, porque tratamos de entender la situación de nuestro país en ese entonces. Con este criterio, creemos que podemos caracterizar la situación actual.

Hoy el mercado internacional es muy favorable para los países emergentes. En nuestro caso, la demanda de los alimentos que producimos va a seguir creciendo, especialmente para las poblaciones de China e India. Por lo tanto nuestro país continuará siendo superavitario comercialmente por lo menos por la próxima década.

El contexto internacional seguirá siendo favorable, no sólo por el alza de los commodities sino por el mantenimiento de tasas de interés muy bajas. Esto es válido para el dólar, el yen y el euro,

y hace suponer que las monedas y los activos financieros tendrán un deterioro en su rendimiento respecto de los activos reales. Suponemos que una vez pasada la absorción de la sobreproducción de inmuebles en todo el mundo el precio de los inmuebles volverá a ser refugio de valor.

Por su lado, el INDEC indica que ha habido una caída en el número de los permisos para construir. Esto es importante porque nos da la tranquilidad de que no hay sobreoferta y es muy difícil que la haya. Por otro lado, tampoco creo que en el corto plazo volvamos a tener niveles cercanos a los del año 98 o 2008, próximos a los 10 millones de metros cuadrados. Esto se debe a la fuerte caída de la rentabilidad del sector que se va a perpetuar por varias razones. Si comparamos el costo de construcción en relación con otros países, nuestros costos son un 20-25% más altos que en Brasil o Chile. Y no veo razón objetiva para que esto baje ni para que aparezca un potenciador de la demanda y del crédito para el consumidor final. Repito que hoy no están dadas las condiciones objetivas para ello, más allá de que alguna entidad particular que lance una línea de créditos. Para esto se necesita una estabilidad de precios durante más o menos cinco años, y eso por el momento no se va a dar.

El incremento en el precio de los terrenos, la no aparición de nuevas áreas de destino de la inversión tienen su impacto en un país que apenas construye el 40% de lo que necesita. Consecuentemente, creo que necesitamos un cambio de estrategia. La tendencia marca que el mercado se ha reducido, va a ser de nichos, permitiendo más cerca de los niveles de piso, con precios estables o tendiendo a la suba. ¿Cuál es el negocio? El negocio es de stock, no de flujo. El que ganas es el comprador. La persona que puede adquirir los activos va a hacer un excelente negocio, frente al que "fabrica", que va tener un margen menor. Debemos pensar seriamente nuestras estrategias. Y no es que no haya nichos específicos, pero la figura del fideicomiso al costo va a tender a manifestar hacia el inversor la caída en los márgenes de rentabilidad, y una experiencia similar nos va a ocurrir a todos. Todo lo dicho depende del escenario planteado, que supone que los precios suben más despacio que los costos, mientras que el mercado sigue reducido.

Vemos que la rentabilidad se estrecha y que en este mercado el gran ganador es el que compra, el que tiene la capacidad de adquirir los activos. En los próximos años seguiremos viendo tasas de crecimiento razonables. El país va a seguir teniendo un fuerte ingreso de capitales capaces de financiar cualquier salida. En este plano los ganadores van a ser los activos reales frente a los activos monetarios, que hoy son los más cuestionados. Espero haberles aportado información interesante y que dentro de unos años podamos ver si teníamos razón. Muchas gracias.

FEDERICO WEIL

Buenos días. A diferencia de los oradores anteriores, voy a hablar sobre lo que hacemos todos los días en TGLT. Y voy a compartir algunos secretos con ustedes sobre la estrategia que seguimos. Aunque suene redundante, nuestra estrategia es tener una estrategia de largo plazo. Esto es difícil en Argentina, donde las claves suelen ser el oportunismo y la ausencia de estrategia. Por eso en 2004 decidí crear una empresa que tuviera visión de largo plazo y aposté a que la volatilidad de nuestra economía bajara. Como ejemplo pensaba en Brasil y México, países donde se han podido hacer emprendimientos de vivienda con proyección en base a la estabilidad del mercado.

Nuestra estrategia se apoyó en tres pilares. Uno de ellos, en buscar proyectos grandes y visibles, porque es una forma de crecer más rápido y lograr una masa crítica que permita a la organización atraer profesionales de nivel e inversores de afuera, que necesitan encontrar un mínimo de actividad para involucrarse en este mercado. Además, por una razón de demanda y oferta. El mercado de las tierras grandes tiene, obviamente, menos requirientes. Por eso es mejor competir por la tierra más grande y nos propusimos tener una disciplina de precios para poder competir en ese segmento. El segundo pilar consiste en construir un equipo de gente que esté alineado. Poder incorporar gente que tenga otros conocimientos, que piense diferente y que aporte frescura a la visión. Después está el tema del capital y los socios. Es preciso buscar socios que sean fuertes y tengan una visión a largo plazo, para poder construir un proyecto a largo plazo también.

Nosotros no partimos de la idea de que tenemos que resolver un proyecto de la arquitectura. Buscamos la mejor combinación de factores para un proyecto en particular. También queremos que el cliente esté contento. Claro que pueden surgir dificultades, pero lo importante es estar detrás de cada problema y resolverlo. Por otro lado, nos importa el medio ambiente y la comunidad.

Tenemos mucha energía puesta en entender los números y los riesgos. Es algo que en Argentina es muy importante por el grado de volatilidad, como a veces todo cambia según el ámbito político

EXPO REAL ESTATE ARGENTINA 10

2º CONGRESO DE DESARROLLOS E INVERSIONES INMOBILIARIAS

*“En Rosario el Estado es quien pone las pautas principales y los desarrolladores aportan su visión de negocio. Además es la parte privada quien construye en los terrenos públicos. Es un modelo exitoso”.*

Rodrigo Fernández Prieto

MAIN SPONSORS



SPONSOR PREMIUM



AUSPICIA



SPONSORS



*“El mercado nos muestra que será mucho más rentable adquirir activos frente a la opción de construir”.*

*Issel Kippersmidt*

*“Los desarrolladores tenemos una tarea que consiste en dejar una traza cultural en el medio donde vivimos y actuamos”.*  
*Martín Rodríguez Etcheto*

y social. Los proyectos deben estar preparados para las eventualidades, necesitamos sistemas de decisión afianzados en los datos. Actualmente estamos dejando el sistema de financiamiento por proyecto y nos volcamos al financiamiento de la empresa, con toda la energía que esto implica. Es un paso importante en nuestra visión de largo plazo. Hoy tenemos casi 500 mil metros de desarrollo en Buenos Aires y comenzamos a trabajar en Montevideo y en varias grandes ciudades de Argentina.

Por último, decirles que no sé que pasará en el largo plazo, pero en el mediano esperamos un mercado de viviendas más generoso e inclusivo, y nos estamos preparando para ese escenario. Muchas gracias.

MARTÍN RODRÍGUEZ ETCHETO

Buenos días. Comparto mucho la filosofía con los demás expositores y en general vamos en la misma dirección, por eso para no repetir me voy a enfocar específicamente en la actividad de Creaurban.

La empresa comenzó en 1997, y a lo largo de los años lo que buscamos es la profesionalización en un sentido muy específico. No queremos continuar con la antigua separación entre el perfil arquitectónico y el económico de una obra. Por eso confiamos en esta figura, muy nueva, de un profesional que centraliza las dos responsabilidades. Hoy nuestra tarea es sentarnos a percibir las condiciones del mercado en función de un proyecto que combine estos dos aspectos: que satisfaga las necesidades del cliente y a la vez deje una huella en el medio urbano.

En referencia al trabajo más reciente, les voy a hablar de nuestro último proyecto. Los primeros pasos de Creaurban en Puerto Madero se dieron en el año 2000, en la zona Este. Para ese momento era toda una incógnita, pero terminó siendo muy exitoso. El proyecto se inició antes de la crisis de 2001, pero decidimos no cambiar los parámetros para el desarrollo, y las ganancias terminaron siendo muy parecidas a las proyectadas. Esto es una muestra de que el mercado inmobiliario fue el refugio más seguro que tuvo el inversor en esa época.

Como se ha dicho, el nuestro es un mercado donde permanentemente tenemos que estar pensando en el largo plazo. Debemos desarrollar estrategias para que en los siguientes años de uso del producto, se pueda mantener vigente. Reviste mucha importancia el valor agregado que podemos darle al producto inmobiliario.

Finalmente decidimos darle un diferencial en diseño, pero también incluir el concepto de la domótica -que hace 4 años parecía algo lejano, pero nosotros ya veíamos como parte de la vida habitual de la gente en el futuro. Nuestro proyecto en Dique 1 se encuentra en una zona que parecería haber quedado algo relegada del desarrollo de Puerto Madero; también tenemos proyectos en el centro del área. Tenemos 4 edificios: 1 para residencias, 3 para viviendas. Para nosotros el desafío principal fue buscar el camino hacia la sustentabilidad y hacia una forma de vida que será muy fuerte en la próxima década. Hablamos del manejo consciente de la energía y los recursos, y una mayor cercanía con la naturaleza.

El diferencial está en la aplicación de nuevas tecnologías en la construcción y principalmente en la sustentabilidad. Todo esto redundará en la calidad del ambiente interior. Parece un cuento esto de cuidar la naturaleza, pero se va a volver muy palpable en la vida de las personas que habiten el edificio. Muchas gracias.