

Cierre y Conclusión del Congreso



**Herman
Faigenbaum**
Cushman & Wakefield, CEO
Argentina.



**Damián
Tabakman**
Compañía de Buenos Aires,
Director.



HERMAN FAIGENBAUM

Buenas tardes a todos. Esta breve alocución que haré a modo de cierre, intentará ser un repaso de lo que hemos oído a lo largo de este congreso. Me parece que lo más importante son varias cosas. Por un lado, el hecho de que todos estamos reconociendo que los activos, a lo largo de los últimos seis o siete años, han subido de precio. A su vez, esto se presenta en un contexto de tasas de interés bancarias muy bajas que favorecen la inversión en real estate.

Vemos también un cambio de paradigma: los que antes eran inversores, hoy quieren ser dueños. A su vez, los inversores han cambiado su composición y hoy están buscando protección a su capital además de renta.

Sin embargo, no tenemos que pensar en términos absolutos, fijémonos en las alternativas. A las ventas disminuidas de los activos inmobiliarios se le oponen tasas de interés muy bajas. No son una alternativa real. El real estate, además, es un activo que no ha tenido procesos confiscatorios, lo cuál le da una confiabilidad extra. En el cambio de modelo de nuestra industria se da un cambio de concepto sobre los productos que son deseables. Ahora los inversores buscan más opciones, y vale la pena explorarlas para poder sacar ventaja de este nuevo panorama.

Les agradezco su atención.

DAMIAN TABAKMAN

Creo que estamos en un momento del mercado complicado, con un entrecruzamiento de tendencias. Llama la atención cómo este evento ha generado una gran convocatoria: 2.000 personas acercándose a ver qué pasaba con la industria. De acuerdo a las estadísticas que disponemos, descubrimos que el 50% de los presentes no son ni desarrolladores, ni arquitectos armando emprendimientos; son inversores. Y no hablamos

MAIN SPONSORS



SPONSOR PREMIUM



AUSPICIA



SPONSORS



de gente con grandes respaldos internacionales detrás o fondos institucionales. Se trata de inversores individuales, gente normal que busca una alternativa de resguardo a su capital. Me parece que tenemos una situación en la que sin duda la demanda existe. La vocación inversora por transformar dólares en ladrillos está a flor de piel.

Hay un montón de gente interesada por ver cómo hacer para transformar los dólares en metros cuadrados. Hemos escuchado en las conferencias que se entrecruzan las quejas de los desarrolladores porque la tierra está cara y las tasas de rentabilidad son muy bajas. Al extremo está el fideicomiso al costo.

Lo que más me llevo de este congreso es que ese es un problema serio. Veo que tenemos una demanda muy sostenida de gente para tener inmuebles, ya sea como usuario final o no. Básicamente, tenemos que encontrarle la vuelta a cómo lograr canalizar y llevar adelante emprendimientos inmobiliarios que satisfagan las expectativas de los inversores, y producir proyectos de calidad. Es muy importante ver cómo posicionar el producto para que le agregue valor año tras año al bolsillo de los inversores.

El ombligo de la problemática de los que tenemos la responsabilidad en este negocio es que tenemos que encontrar cómo lograr, canaliza y capitalizar aquello que satisfaga las expectativas de los inversores y que en ese proceso se beneficie el inversor y nosotros mismos.

Como organizador de emprendimiento y actores activos nos encontramos en que esta es nuestra mayor dificultad. No es fácil. Me parece que la nueva manera de operar pasa mucho menos por tener una nutrida agenda de contactos, por ejemplo. Es importante, pero a mi criterio ya no lo es tanto. Mucho más significativo me parece que es la capacidad de leer el mercado, usar la creatividad y tener la capacidad de diferenciar a los clientes. Muchas gracias.



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.



Damián Tabakman es arquitecto (UBA) y posee un Master en Administración Financiera, siendo además coordinador académico de los cursos de postgrado en real estate de la Universidad Torcuato Di Tella y del ESEADE.

Actualmente es Director de la Representación del Cono Sur del Salón Inmobiliario de Madrid, secretario de la Comisión Inmobiliaria de la Cámara Espa-

ñola de Comercio de la Argentina, Integrante de la Mesa Directiva de la Asociación de Empresarios de la Vivienda, y fundador del Instituto de Negocios Inmobiliarios del Consejo Profesional de Arquitectura y Urbanismo.

Autor de "Proyectos Inmobiliarios Exitosos", "Las Claves del Éxito en los Proyectos Inmobiliarios" y "De Arquitecto a Desarrollista", todos de la Editorial BRE.