

NEGOCIOS. Los canjes son los mecanismos habituales en el contexto actual. El acuerdo entre las partes asegura buenas inversiones.

Coyuntura. Los nuevos roles de las desarrollistas



El actual mercado de bienes raíces revela nuevos dinámicos que se suscitan en el interior de las empresas desarrollistas constructoras. De algún modo hay que suplir la falta de créditos así que las empresas están entrenando en nuevos roles, como la de convertirse en financieras (si se permite el término).

Una compraventa de inmuebles hoy se concreta con dilatadas negociaciones entre inversores y consumidores finales quienes buscan resguardar sus activos o acceder a su vivienda, respectivamente.

Por su parte, las empresas que construyen buscan vender sus productos por ende no queda otra que sentarse a evaluar las alternativas.

En consecuencia, hoy la compraventa de un inmueble se ejecuta de manera personalizada con cada cliente. Por suerte hay mucha voluntad de ambas partes, por suerte para el mercado que sigue traccionando.

En este sentido, Mariano Britos, titular de Britos y Asociados señala: "El canje hoy para los desarrollistas inmobiliarios se ha tornado una herramienta fundamental. No es tan habitual el canje en cereales o granos, aunque existen empresas intermediarias que se encargan de recibir granos del productor, incluyendo el transporte del mismo, acreditando el valor en la cuenta de la desarrollista, incluso las retenciones de IVA y haciendo que el productor tenga ahorro de gastos bancarios".

Otros mecanismos en crecimiento son los fondos de inversión, hay modelos que admiten la parti-



Los edificios que tenemos en ejecución se comercializan con diferentes modelos de financiamiento".

Gabriel Teicher
DIRECTOR DE ELYON DESARROLLISTAS

BIENES. La compraventa de inmuebles se concreta con planes a medida de cada cliente.

cipación de inversores minoristas y mayoristas. Elyon Desarrollistas cuenta con un proyecto en este sistema. "El desarrollo de la torre 'Aurus' fue seleccionado para incursionar en un fondo de inversión cerrado inmobiliario propuesto por la firma Dracma", explica Gabriel Teicher, director de Elyon Desarrollistas.

BIEN POR BIEN

Hoy un inmueble a estrenar se comercializa en función de la capacidad financiera del cliente. Los consultados concuerdan que son habituales los planes a medida, entregas mínimas y el resto financiado o con canje.

"Todos estos medios de compra e inversión, que intentamos hacer los desarrollistas y los inversores y compradores, en este país donde las reglas de juegos cambian per-

manentemente, facilitan los mecanismos de comercialización", subraya Britos. La desarrollista también adoptó como medio de pago recibir un vehículo, para que una familia en cuatro meses tenga su hogar (en un lote que ya sea propietario) financiado con créditos que otorga la misma desarrollista cuya cuota es similar a la de un alquiler.

Por su parte, Elyon Desarrollistas ejecuta en la actualidad ocho propuestas de edificios de departamentos, tanto de la línea "Faros" como los edificios "Aviva" que desarrolla en conjunto con la empresa DLR y la mencionada torre Aurus. Todas son aptas para la nueva ley de blanqueo de capitales.

En definitiva, el mercado inmobiliario y la industria de la construcción continúan desafiando el déficit habitacional y ahora también, la falta de créditos.



ROL. Las empresas desarrollistas ofrecen financiamiento propio.



Nuestra empresa adoptó la financiación personalizada con cada inversor o comprador".

Mariano Britos
TITULAR BRITOS Y ASOCIADOS