

# cifras inmobiliario

cifras-inmobiliario@clarin.com

## Alquileres

Fuente: CDI Consult

**+0,22%**  
Variación: Nov 09/Dic 09

## Alquileres

Fuente: CDI Consult

**+5,41%**  
Variación: Dic 08/Dic 09

## Recaudación ITI

Fuente: Colegio de Escribanos

**+26,83%**  
Variación: Nov 09/Dic 09

## Demanda (de inmuebles)

Fuente: CDI Consult

**+23,58%**  
Variación: Nov 09/Dic 09

## Demanda (de inmuebles)

Fuente: CDI Consult

**+4,74%**  
Var: Dic 08/Dic 09



**1 Optima Business Park.** Edificio de oficinas premium gerenciado por C&W.

**2 Departamento en Recoleta.** De un inversor extranjero, a cargo de Prompt Properties.

# Gerenciadores de la propiedad

**Claves del Property Management, una práctica que busca valorizar las propiedades a través del gerenciamento de las áreas comunes. Aplicaciones en oficinas y viviendas.**

Se puede definir a la figura novedosa del *property management*—un eslabón más en la cadena de valor de los activos inmobiliarios, y un trabajo hecho a medida de profesionales de la construcción y el *real estate*—como la de un **gerenciador altamente especializado de un edificio**. Así lo define Rafael Nolzco, director de Asset Services de Cushman & Wakefield Argentina, una de las firmas pioneras en este servicio en el país, especializada en edificios de oficinas de alta gama. Y aprovecha para diferenciarlo del más conocido *facility management*, en que éste trabaja exclusivamente en áreas propias, “mientras que el *property manager* se ocupa de las áreas comunes”, explica.

Es decir que, mientras el *facility manager* trabaja para una empresa que busca optimizar el rendimiento de su inmueble, y brinda res-

puestas a través de *lay out* o la renovación de las instalaciones, el *property manager*, en cambio, es contratado por todos los copropietarios de un edificio—en general de oficinas—, y su misión consiste en optimizar el funcionamiento de cada inmueble a través de la **gestión y la puesta en valor del edificio**. Con lo cual, además, ayuda a que el valor de la propiedad se mantenga en el tiempo, e incluso se incremente.

“El *property management* tiene una visión integral: técnica, administrativa y contable”, agrega. Técnica, porque verifica y garantiza el funcionamiento de las instalaciones; administrativa, porque se encarga de todos los contratos para la operación del edificio (limpieza, mantenimiento, desinfección y otras), además de ejercer la representación legal de los ocupantes del edificio ante todas las

entidades y organismos gubernamentales; y contables, porque lleva los balances y se ocupa de fijar y cobrar las expensas. Pero, según aclara Nolzco, las características especiales de los edificios de oficinas recientes requieren del *property manager* algunas funciones muy específicas, como la **gestión de la seguridad y de todas las áreas y servicios comunes**: sum, sala de conferencias, gimnasio, gimnasio, spa y bar/restó

Según Nolzco, se trata de una función que hoy existe sólo en el 10% de los edificios premium del área metropolitana, pero que en países como en Estados Unidos ya es habitual. En el caso de C&W, tienen en su portafolio dos casos opuestos: edificio del Bank of New York Argentina, de casi un siglo y 8.000 m<sup>2</sup>, ubicado en 25 de Mayo y Perón, sin cocheras ni servicios comunes, y el flamante Optima

Business Park, sobre la Panamericana y con 25.000 m<sup>2</sup>.

En el primer caso, un único propietario alquila todos los pisos, mientras que en el segundo, cada empresa compró su espacio propio (como Unilever, que ocupa seis pisos). “En este caso se necesita más personal y se cobra más el servicio, acorde a la complejidad de la gestión”, admite, aunque aclara que el costo nunca supera el 4% del costo de las expensas.

### Los ojos del dueño

En el rubro viviendas, en el que esta práctica es casi inexistente, la directora de Prompt Properties, Flaminia Balbiani, admite que los servicios de *property management* suelen ser contratados por **extranjeros que poseen propiedades en la Argentina**. “Lo que hacemos es encargarnos de su renta, conseguir inquilino, negociar el alqui-

ler, tener el inmueble siempre impecable, posicionarlo en el *target* más elevado posible y llevar el control del *cash flow*”, explica. Agrega que también representan a los propietarios en las reuniones de consorcio: “Tratamos de conseguir las mejoras en el edificio que ayuden a valorizar la propiedad y mejorar su valor de renta”.

En el caso de su empresa, cuenta que trabajan en forma absolutamente personalizada con un portafolio aproximado de una decena de propiedades. “Nuestros clientes son los extranjeros que tuvieron malas experiencias con el alquiler de su propiedad; lo que les vendemos es confianza”, explica Balbiani. Por eso, explica que cobran un abono fijo más un porcentaje adicional por alquiler, como para dejar en claro que su trabajo consiste en ocuparse de generar renta. “

## CIFRA

## Inm a es

### Referencia

|           |         |
|-----------|---------|
| ● COUNTRY | 1.000 a |
| DEPARTAME | 1.301 a |
|           | 1.651 a |
|           | 1.901 a |

### PROVI DE BU AIRE



### DEPART

### Capital F

- Barrio
- Agronomía
- Almagro
- Barracas
- Barrio Norte
- Belgrano
- Boedo
- Caballito
- Colegiales
- Congreso
- Flores
- La Boca
- Núñez
- Palermo
- P. Chacabuco
- Puerto Madero
- Villa Crespo
- Villa Devoto
- Villa Urquiza