

## LAS NUEVAS GENERACIONES DEMANDAN OTRO TIPO DE PROPUESTAS

## El costo de equivocarse camino al proyecto inmobiliario exitoso

Carlos Muñoz es un destacado consultor inmobiliario, director de la consultora 4s, con la que ha participado en proyectos en 10 países de América.

## FOTO



Carlos Muñoz, consultor inmobiliario. Foto: Francisco Flores

Vota por esta noticia:  
★★★★★ 0 votos

Me gusta 14

## TEMAS

Real Estate - desarrollo inmobiliario - Carlos Muñoz - Millennial

LUIS CUSTODIO - lcustodio@elpais.com.uy | 05 jun 2017

Su concepto apunta fundamentalmente a tomar en cuenta los cambios de hábitos y costumbres de la sociedad, las nuevas demandas, la realidad demográfica, las tecnologías, para hacer propuestas focalizadas en distintos públicos, como ser edificios para solteros jóvenes o complejos exclusivos para adultos mayores. Estuvo en Montevideo brindando una conferencia en la Universidad ORT.

Ha puesto sus ojos en el río de la Plata, donde cuenta con una representación para Argentina y Uruguay, y afirma que hay potencial para "moverle el tapete" a la industria tradicional. A continuación, un resumen de la entrevista.

—¿Hacia dónde entiende que va el Real Estate?

—Si no sabes quién es tu cliente, no puedes diseñar. Hay cinco áreas que tenemos que atender, porque son las que nos marcan la tendencia de hacia dónde nos estamos moviendo hoy día: la nueva economía, la nueva demografía, los nuevos medios, la nueva tecnología y la nueva empresa.

Para descifrar el futuro, hay que pensar en este abanico de variables que son las que desafían a la industria.

Lo que hacemos nosotros es tratar de entender qué variables tendrán mayor impacto en el corto plazo —hablamos de unos cinco años a lo sumo—, manejar esos futuros "probables" que nos marcan el rumbo.

—¿Cuáles serán las variables que impactarán con mayor fuerza?

—La llegada de los *Millennials* (nacidos en los 80 y 90) es un aspecto fundamental. La irrupción de esta generación al mundo del Real Estate está cambiando la demanda. Nos desafían a una nueva forma de construir, llevar adelante proyectos, decorarlos, rodearlos de los servicios que ahora demandan.

Las nuevas familias es un concepto del que poco se habla, y está cambiando toda la estructura demográfica del mercado. Y si no leemos quién es el nuevo cliente estamos perdidos. No podemos seguir estandarizados haciendo viviendas para familias tipo —padre, madre, dos hijos— porque eso en 1980 representaba el 80% del total de las familias, y hoy solo representa el 53%. Tenemos ya una buena porción de mercado que es diferente, a lo que creemos que es todavía nuestro cliente tradicional.

—¿Por dónde pasan las nuevas demandas?

—Hay que hablar de las dimensiones de las viviendas, pero pasa mucho más por otros aspectos, como las áreas comunes que tienen los habitantes de estas viviendas a su servicio, que estén alineadas con su etapa de vida. Por ejemplo, hemos desarrollado un proyecto que es para solteros jóvenes, donde tienen derecho a hacer fiestas en los horarios que me plazca en los lugares comunes o en mi propiedad. Están preparados para eso, porque no tienen de vecinos a una familia con hijos a la que estén molestando.

Tenemos que pensar en jóvenes solteros deportistas, o teenagers. Cada uno tiene sus necesidades.

—¿Cómo impacta la nueva economía en el sector inmobiliario?

—Tenemos que tener mucho en cuenta todo lo que nos propone el concepto de *sharing economy*. Hoy vemos el impacto de Uber, de Airbnb, y en el sector inmobiliario también se están desarrollando ideas. Y debemos estar atentos, sería bueno no tener que esperar que venga una compañía de Estados Unidos a imponer su modelo. Para poner otro ejemplo, nosotros desarrollamos el concepto de "biblioteca de objetos". Se trata de que todo aquello que ocupa lugar en la casa y no lo usamos con asiduidad —puede ser una escalera— esté en una bodega común, junto a otras herramientas, electrodomésticos, etc., que se convierten en objetos de uso común y ya no nos ocupan lugar en la casa. Hay estudios que indican que ese tipo de objetos pueden ocuparnos hasta un 18% del área del hogar.

—¿Hay un Uber para el sector inmobiliario?

—Seguro que sí. WeWork se está expandiendo rápidamente y es conocido como el "Uber" de las oficinas. Da soluciones precisamente en ese nicho, está abriendo en distintas ciudades de Latinoamérica. Y ojo con estas nuevas empresas, porque vienen fondeadas "hasta los dientes", y como le apuestan mucho más al crecimiento que a la rentabilidad, pueden llegar a invertir sin esperar utilidades por dos o tres años. Va a haber perdedores en esto, yo les llamo "presas digitales", a quienes no puedan adecuarse a estas nuevas modalidades.

—¿Cuál es la rentabilidad a la que se puede aspirar con esta forma de encarar el negocio de Real Estate?

—Cada vez que planteamos un proyecto nos planteamos una fórmula de valor. Y entendemos que debe haber más valor para el cliente que para nosotros. Porque si no realmente no sería disruptivo. Se trata de dar mayor valor, con menor precio.

Un claro ejemplo es el de los microdepartamentos. Estamos hablando de viviendas de 25 metros cuadrados. Pero ese departamento, instalado en un muy buen lugar de México D.F., se puede comprar por el equivalente a 40 mil dólares. Imagínese un apartamento en las cercanías del World Trade Center en Montevideo por ese valor. Debemos tener en cuenta que las costumbres han cambiado, que las nuevas generaciones toman su vivienda como un lugar en el que van a dormir, en el que están unas pocas horas, y valoran mucho más los servicios conexos que les brinde el lugar, o la calidad de la zona en que se encuentran.

—¿Qué tienen que hacer las administraciones públicas ante estos cambios en las tendencias del sector inmobiliario?

—Creo que lo más importante está en el concepto de construcción. Muchas veces no se está preparado para densificar correctamente las ciudades. Y esto ocurre en toda Latinoamérica. Las ciudades explotan anárquicamente, se extienden desordenadamente y eso provoca tránsito, falta de servicios, costos mayores para brindar esos servicios.

Se deberían definir zonas de la ciudad donde ya esté el transporte colectivo por ejemplo, entre otros servicios, establecer "polígonos" donde liberar algunas restricciones. Hablamos de altura libre, densidad libre, etc. Cuando se da libertad absoluta a los lineamientos en una determinada zona, es el mercado realmente el que define qué se necesita, qué se construye. Y también se puede llegar a precios más accesibles.

—Desde el punto de vista demográfico, ¿cuáles son los cambios que vislumbra?

—Estamos muy cerca de llegar al pico demográfico, en poco tiempo comenzará a estabilizarse. Nos movemos como si esta dinámica demográfica fuera a seguir al mismo ritmo, y no es así. Por tanto, tendremos un envejecimiento de la población, y tendremos que abastecer a una población de adultos que requerirán viviendas con características específicas. Es otro negocio inmobiliario, que va desde propiedades de retiro activo hasta propiedades más sofisticadas de ciudadanos. Es otro negocio inmobiliario que nadie atiende.

Tenemos que pensar por ejemplo en productos para personas de más de 55 o 60 años. Comunidades en las que no se permita tener niños y existan divertimentos pensados para esa edad, entre otras características. Allí se puede generar más valor y satisfacer necesidades muy focalizadas.

—Desde el punto de vista de las finanzas, encuentran respuestas para cubrir los costos de este nuevo concepto inmobiliario?

—El sector financiero es muy adverso al riesgo, pero donde ve éxito, ahí está. Cuando lanzamos el primer proyecto para solteros nos costaba conseguir financiamiento, pero cuando vieron que a la semana teníamos preventas el 40% de las unidades, teníamos más de una oferta para financiarlo.

**Uruguay es un mercado que se adapta a las nuevas tendencias.**

—Uruguay tiene un crecimiento demográfico casi nulo. ¿Cómo debería moverse en esta concepción que usted plantea?

—Desarrollo inmobiliario no es otra cosa que entender la suma de crecimiento poblacional, inversión y migración. Entonces si el crecimiento poblacional está lento, tienes dos caminos. La llegada de inversión y captar quienes se quieren mudar a vivir aquí. Es lo que por ejemplo ha pasado con Punta del Este y los argentinos. Pero deberían proyectarlo más lejos. Yo creo que hay que pensar en un público que está demandando vivienda y es el asiático, que está buscando otros lugares donde instalarse y mira lejos de su lugar de origen.

—¿Son escalables para ciudades como Montevideo?

—Totalmente. Creo que la ventaja del sector inmobiliario es que uno puede hacer proyectos pequeños, por ejemplo de cincuenta unidades, y ver cómo se comporta el mercado. Una vez que lo acepte, se puede pensar en otros proyectos. Es el producto perfecto para entrar a determinados nichos.

—Piensa en Uruguay para desarrollar proyectos?

—Estoy pensando en algunos desarrollos aquí en Uruguay. Junto a mi socio para Argentina y Uruguay, Fernando Sciarrotta. Es un mercado muy saludable, estable. Pienso que puedo llegar con algunos modelos disruptivos que "muevan el tapete".

Hay oportunidades que no se han capitalizado, que el mercado tradicional no soluciona.

**Carlos Muñoz.**

Mexicano. Consultor en innovación del ramo inmobiliario. Dirige el Grupo 4S. Es licenciado en Economía y en Derecho y Ciencias Jurídicas. Cuenta con estudios de posgrado en Prospectiva Estratégica, y una maestría en Innovación de Negocios.

## OPINIONES

## EDITORIAL DE HOY

## Fractura de arriba

En el caso de la fractura por arriba, la de los hijos de nuestras pequeñas élites socioeconómicas acomodadas, el drama es que la tentación de irse al exterior es cada vez más grande.

Hebert Gatto

Democracia y tupamaros

Martín Aquirre

Carne y fútbol

Juan Orbe Stemmer

Una luz de razón

Andrés Oppenheimer

El desdén de Trump

## ÚLTIMO MOMENTO

Últimas noticias

**El Bernabéu tuvo un festejo mágico** Tras recorrer la ciudad con la "orquesta" de la Champions League, la celebración en el estadio del Re...  
10:35

**Mercaderes habla por primera vez luego de su salida de Masterchef** La participante que renunció al reality confesó en Benita TV que su emprendimiento de carpintería y...  
10:35

**Una semi europea Italia** logró un gran triunfo con diez hombres frente a Zambia mientras que Inaterra derrotó a Méxi...  
10:35

## GALLITO

Automotores

Inmuebles

Trabajo

Clasificados

## EDICION IMPRESA

EL PAIS  
5 de Junio de 2017  
Descargar PDF

## NOTICIAS DE HOY



**VIDEO**  
El Bernabéu tuvo un festejo mágico



**MUNDIAL SUB 20**  
Una semi europea



**ESTADOS UNIDOS**  
Varios muertos tras un tiroteo en Orlando; la Policía investiga

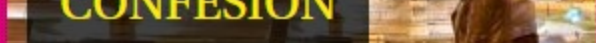


**GASTRONOMÍA**  
La verdad de la milanesa: dónde nació y por qué es tan popular

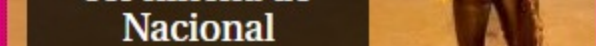
## tvshow

MIRÁ EL VIDEO

**CONFESIÓN**  
Claudia dejó de ser hincha de Nacional



**MIRÁ LAS FOTOS**  
Morena Rial, se muestra cada día más escotada



**FOTOS**  
Leli Fopposito levanta la temperatura en Instagram

## OVACIÓN

DIARIO DEPORTIVO



**MUNDIAL SUB 20 SELECCIÓN**  
Santiago Mele fue el héroe celeste ante Portugal



**MUNDIAL SUB 20**  
Uruguay está entre las cuatro mejores selecciones del mundo



**AMISTOSO**  
La selección uruguayana lleva cuatro derrotas consecutivas

## COMENTARIOS

Comentarios (0)

Iniciar Sesión para comentar  
¿Olvidó su contraseña?

Para comentar las noticias debes iniciar sesión con el usuario y contraseña elegidos al momento de registrarte.

Si no estas registrado todavía, puedes hacerlo ingresando a [Registro de Usuarios](#)

No recuerdas tu contraseña? puedes acceder a [Registro de Usuarios](#) y solicitar que te la enviemos a tu email como recordatorio.

En **EL PAIS** nos interesa leerle. **Publicá tu carta en ecOS**

LA VOZ DEL LECTOR  
ESCRIBI SU CARTA AQUÍ