

Creció “ladrillo a ladrillo” para llegar a 1.700 unidades entregadas y 2.000 en obra: Kopel Sánchez

noviembre, 2024

Compartir
f t @ in



POR RAÚL SOARES NETTO

La empresa Kopel Sánchez refrente en el desarrollo y venta de viviendas. Actualmente tiene una participación del 10% sobre las unidades desarrolladas bajo la ley de vivienda promovida. Cerrará este año con 1.700 unidades entregadas, cerca de 2.000 en etapa de construcción y otro tanto en el desarrollo de nuevos proyectos.

El momento de la industria de la construcción, el impacto del tipo de cambio en los costos, el oportuno momento para adquirir propiedades, así como el estrecho vínculo virtuoso entre los desarrollos inmobiliarios y la trama urbana, fueron algunos de los temas que abordaron los socios fundadores Fabián Kopel y Sebastián Sánchez. A continuación un resumen de la entrevista con El País.

-¿Cuáles son los principales números de la actividad de Kopel Sánchez?

-Fabián Kopel: En Kopel Sánchez entendemos que el verdadero liderazgo en el sector inmobiliario se construye a través de la confianza, una que no se gana solo por los logros, sino por la solidez y responsabilidad que demostramos en cada proyecto. En la actualidad llevamos más de 1.200 unidades entregadas, 2.000 en construcción y otras 2.000 en próximos desarrollos. Hay una comunidad de más de 3.000 personas que ya están viviendo en nuestros proyectos donde cada diseño refleja nuestro compromiso con el bienestar de los residentes. De las casi 2.000 unidades en construcción, hay 500 que vamos a estar entregando este año.

Sebastián Sánchez: La aprobación de la Ley de Vivienda Promovida, que se lleva adelante como una exitosa política de Estado, puso en igualdad de condiciones a los desarrolladores inmobiliarios y nos permitió posicionarnos en el liderazgo en un mercado de fuerte presencia de tradicionales empresas desarrolladoras. Nunca imaginamos cuando comenzamos el rol que íbamos a tener llegando hoy a ser líderes en el segmento de las viviendas promovidas por la Agencia Nacional de Vivienda (ANV), con más del 10% del total de las unidades construidas bajo ese régimen en Montevideo y su zona metropolitana.

Kopel: Nosotros invertimos y confiamos en zonas como Palermo, Cordon, La Blanqueada, Parque Rodó y Tres Cruces, donde estimamos que eran zonas con importantes demandas de unidades y donde nos hemos convertido en los principales promotores. Allí se encuentra el 100% de nuestros proyectos finalizados y es allí que surge la marca de Ventura, que fue escalando en el correr de los años con los distintos proyectos. Hoy contamos en estos barrios con el 70% de nuestra obra y nos hemos posicionado fuerte en Carrasco Este (departamento de Canelones) donde también lideramos la construcción de vivienda en altura. Actualmente hemos sumado otras marcas como Winks, Cosmopolitan, Blend y los Villages.

-¿Cuál es el avance de obras en los distintos proyectos en ejecución?

-Hoy estamos con 15 proyectos en ejecución de obra. Contamos con siete proyectos en el Soho Montevideano en los barrios de Cordon, Palermo y Parque Rodó con unas 1.000 unidades en ejecución. A mediados de año vamos a finalizar las obras de Ventura Soho donde se entregarán 190 unidades. También avanzan a gran ritmo las obras de Winks Gaboto y Winks Magallanes, así como Cosmopolitan en el Parque Rodó. A estos proyectos se suman los nuevos lanzamientos de Blend Soho en la esquina de Maldonado y Yaro, y Ventura Uptown en la calle Rodó. Mientras tanto, en la zona de Tres Cruces, estamos desarrollando Ventura Go con 165 unidades que serán entregadas el próximo año. En La Blanqueada estamos construyendo la segunda etapa de Ventura Tres Cruces II y un emblemático proyecto sobre la Av. Luis Alberto de Herrera esquina Joanicó llamado Nórdico, que cuenta con 220 unidades y está vendido en un 50%. Próximo a esta zona de la ciudad, acabamos de finalizar nuestro proyecto más grande hasta el momento llamado Ventura Boulevard con 194 unidades ubicado sobre Bvar Battle y Ordóñez próximo a Av. Italia donde también lanzaremos en breve nuestro proyecto más importante que contará con 575 unidades distribuidas en tres torres. Estos son algunos casos de los 15 proyectos que hay actualmente en construcción.

-¿Cómo evalúan este momento que vive el sector de la construcción con las últimas turbulencias registradas?

-Sánchez: Para nosotros es muy importante el crecimiento orgánico en la gestión de la empresa. Dicho esto como una primera opinión, observamos a la industria sana y muy pujante. Estos hechos públicos son situaciones aisladas. Para nosotros, el desarrollo inmobiliario es algo que lleva tiempo de crecimiento y consolidación y estas situaciones puntuales no ponen en riesgo el trabajo de muchas empresas que vienen con una trayectoria, experiencia y una historia intachable en esta industria. Podrán existir empresas que piensan en un crecimiento vertiginoso y que a priori les parece sencillo alcanzarlo, sin embargo no toman en cuenta que estamos ante una gestión multidisciplinaria, con la participación de muchos rubros diferentes y complementarios, y que requiere la gestión y administración de muchos empleos.

-Kopel: Recuerdo muchas conversaciones donde nos decíamos "hay que tener paciencia para crecer". Nos recibimos con Seba en el año 2003 como arquitectos de la Udelar. En el año 2007 nos fuimos a estudiar a la universidad Torcuato Di Tella en Buenos Aires, siendo los primeros profesionales uruguayos en hacer un Postgrado de Gerenciamiento en Inversiones Inmobiliarias, que era una nueva disciplina. Luego, entre el 2008 y 2009, completamos nuestra formación de MBA también en la universidad Di Tella. Y recién a comienzos del año 2010 nos embarcamos en los proyectos de Propiedad Horizontal.

-¿Qué otros factores inciden en el normal desarrollo de la actividad?

-Sánchez: En este país hay que estar atento a muchas condicionantes, como es el caso del tipo de cambio. Uruguay es un país bimonetario: algunas cosas se venden en pesos y otras en dólares. Las ventas inmobiliarias son en dólares y se tienen que llevar adelante de forma progresiva acompañando el avance de las obras para poder ajustar durante los 3 años que lleva un desarrollo. Todas estas variables y componentes requieren para nosotros y nuestro equipo conocimiento y experiencia de haberlo hecho para ir consolidando un camino de crecimiento constante.

-Un emprendimiento se levanta "ladrillo a ladrillo". ¿Qué aspectos se deben considerar para crecer con solidez?

-Kopel: En primer lugar, se debe considerar la responsabilidad que el desarrollador tiene frente a los compradores y también a la generación de empleo que genera y que participan de la industria. Para visualizar desde otro enfoque la concreción de grandes emprendimientos, se puede trazar un paralelismo con la Fórmula 1, donde se precisan tres cosas: un excelente piloto con experiencia, un gran equipo técnico y finalmente tener los fondos suficientes que puedan respaldar lo que vale poner un auto de F1 en la pista compitiendo a ese nivel. Eso es lo que tienen que ver y evaluar los compradores de propiedades cuando definen una inversión. Tienen que considerar la experiencia del piloto y de su equipo. Entonces, en el rubro inmobiliario son importantes estas preguntas claves. En los últimos años, hemos visto jugadores que han crecido en poco tiempo con una escala que antes no se veía en el país. Y cuando hablamos de nuestro crecimiento orgánico, hacemos referencia a una expansión que va escalando paso a paso. Nosotros empezamos con edificios de 20 unidades y luego pasamos a edificios del 30. Más adelante desarrollamos edificios de 40 y 50 apartamentos. Hay que tener paciencia, el conocimiento se debe asimilar en el proceso de crecimiento y de aprendizaje. También hay que analizar el momento del mercado y de la economía. Nosotros somos de actuar de forma responsable, porque quienes compran estas unidades muchas veces están depositando una vida de ahorros. Detrás de una inversión inmobiliaria hay inversores que depositan todos sus ahorros, familias con sus sueños y esperanzas, y también trabajadores que hacen posible el desarrollo de la actividad.

Sánchez: Cuando uno compra debe entender que adquiere un producto que es proyectado y ejecutado de forma artesanal y que también requerirá tareas de mantenimiento. Y ahí nos encontramos con las empresas que tienen experiencia, trayectoria y respaldo. Cuando se compra un inmueble siempre requieren ciertos ajustes y ahí aparece el respaldo de posventa de la empresa y sus equipos que dan confianza, garantía y entregan soluciones a cada caso particular.

-¿Hay lugar para nuevos emprendedores en el sector inmobiliario?

Kopel: Hablamos de trayectoria y confianza, esto no quita que no haya que comprarle unidades a nuevos desarrolladores o empresas jóvenes. Todo lo contrario, nosotros somos los principales en apoyar que la industria y la microindustria crezcan porque nosotros venimos desde ese lado emprendedor. Nosotros empezamos de abajo y fuimos creciendo, pero por supuesto que crecemos en forma ordenada y con una base de conocimiento. Hay que profesionalizarse y es por ello que no nos quedamos únicamente con nuestra formación de arquitectos, sino que ampliamos los conocimientos en el gerenciamiento de inversiones inmobiliarias y administración que es algo que la Facultad de Arquitectura, Diseño y Urbanismo lo da de forma muy general. Fuimos creciendo poco a poco, primero como arquitectos y constructores de pequeña escala, luego armamos un departamento comercial y hoy junto a nuestro CFO, el Cr. Gonzalo Pittaluga, que también es un pilar del equipo, brindamos un servicio de administración de las propiedades de nuestros inversores llevando el activo inmobiliario a parecer un activo financiero. Todos esos conocimientos hacen a la marca Kopel Sánchez.

-¿Cómo incide el valor actual del dólar y el aumento de los costos en la industria de la construcción?

-Kopel: En una industria donde el 75% de los costos son en pesos y las ventas de las unidades son en dólares, y con el valor del dólar "planchado" en su cotización, toda esta situación obliga a los promotores a tener que hacer ajustes de precios en dólares. Sin embargo, el precio de los apartamentos en Unidades Indexadas (UI) ha bajado según el último informe de la ANV. El mercado no siempre acepta inmediatamente lo que significa una suba de precio generalizada del metro cuadrado en dólares. En vivienda promovida, quienes compraron hace dos años han realizado un excelente negocio. Un apartamento de un dormitorio está en unos US\$ 140.000, que era el precio hace dos años para una unidad de dos dormitorios. Entendemos que esos valores medidos en dólares, como ha ocurrido en los últimos 50 años, se seguirá apreciando.

Sánchez: Entendemos que este es un año de elecciones nacionales y que se va a mantener con pocos cambios el tipo de cambio dentro de la tendencia, por lo tanto eso perjudica a la rentabilidad de los inversores. Sin embargo, la propiedad, aunque parezca extraño escucharlo, está barata. Por lo tanto, es un buen momento para comprar apartamentos o para comprar propiedades. Para el comprador, hoy el mercado inmobiliario es un refugio de capital bastante interesante porque es rentable.

-¿Cuál es el nivel de retorno para los inversores que compran inmuebles?

-Kopel: Nosotros como desarrolladores sabemos que hay momentos que la rentabilidad para el promotor baja y hoy es un contexto de cierta dificultad en ese punto pero, sin embargo, para el que compra tiene una rentabilidad muy buena porque también percibe un alquiler en pesos que al pasarlo a dólares esa rentabilidad ronda en torno al 6%, que se suma a la revalorización de la unidad que es del entorno del 5%. De ahí, nuestra campaña sobre la rentabilidad de las propiedades, que en este momento es del 11%.

-¿Qué pasa con los costos de los materiales de construcción y también en relación con la productividad?

-Sánchez: Los costos que son en pesos se encuentran estables y no hay mayores dificultades con los ajustes de acuerdo con el índice de la construcción. Hay que tomar en cuenta que la venta de apartamentos es en dólares y para pagar los insumos en pesos tenemos que cambiar dólares, entonces ahí está la brecha, en el tipo de cambio. También es una industria que se ha tecnificado mucho. En Uruguay estamos en muchos casos con un nivel tecnológico similar al de Europa. En Alemania está usando el mismo encofrado que están usando en Montevideo, entonces eso se da por las promociones de las inversiones y tiene una repercusión directa en la productividad. En tanto, la mano de obra tuvo sus ajustes y todos los trabajadores que están en la construcción han tenido una recuperación salarial muy buena y esperemos que siga siendo así.

A nosotros, si hay algo que nos enorgullece especialmente, es poder ver a gente que empezó con nosotros hace 20 años y actualmente se desempeña como capataz de obra cuando empezaron de abajo. Inclusive algunos de nuestros colaboradores han invertido en nuestros propios proyectos, donde ellos además han participado en su desarrollo en distintas etapas.

-¿Quiénes son los compradores de las viviendas promovidas?

-Kopel: Esto varía según la zona y los proyectos, pero diría que un 85% son uruguayos y un 15% provienen del exterior. Este es un buen año para la compra de viviendas. Para quienes ganan en pesos, las tasas de los préstamos hipotecarios están accesibles y los valores en UI bajaron, y para quienes invierten pensando en rendimiento en dólares hay excelentes oportunidades ya que los ingresos por alquileres son en pesos y al cambiarlos a dólares se obtiene una excelente renta. Hace 20 años que escuchamos decir a los uruguayos que las propiedades en dólares resultan altas, pero nos olvidamos que en el mundo hay ciudades que tienen un valor de hasta US\$ 30.000 el metro cuadrado y con rentabilidades entre el 1 y el 2% anual.

Nuevos emprendimientos con una torre de 30 pisos

-¿Cuáles son los próximos desarrollos proyectados en el plan de crecimiento?

-Sánchez: Estamos lanzando próximamente cinco nuevos grandes proyectos, entre otros que están programados. Así nos encontramos en el Distrito Ventura, un proyecto ubicado en la emblemática esquina de Avenida Italia y Bulevar José Battle y Ordóñez, que se compone de tres torres: la principal de 30 pisos; una intermedia de 20 pisos; y una tercera de 13 niveles.

Kopel: A modo de adelanto podemos comentar que el lanzamiento del proyecto, que está previsto para el segundo semestre de este año, comenzará con las obras de la torre de 20 pisos. En la preventa de estas unidades, le vamos a dar prioridad a los clientes Kopel Sánchez. Para la etapa siguiente, se lanzará la torre de 13 niveles y más adelante vamos a completar el desarrollo con la torre de 30 pisos, donde las unidades van a tener precios más elevados. Además del proyecto de Tres Cruces de 330 unidades, tenemos definido un nuevo desarrollo sobre Avenida de las Américas, que todavía no podemos dar a conocer su ubicación, así como otro emprendimiento en Avenida del Parque, en la zona de la costa próximo al puente Carrasco. También estamos trabajando en un proyecto de gran escala, que está ubicado más allá del área metropolitana.

-¿Cuál es el monto total de inversión proyectado en estos nuevos desarrollos?

-Kopel: Es un monto importante. Sólo en el desarrollo del proyecto de Avenida Italia y Bulevar José Battle y Ordóñez la inversión va a rondar los US\$ 90 millones. De todos modos, lo relevante a considerar aquí es el número global: tenemos más de 1.500 unidades actualmente en etapa de construcción y otras 2.000 de próximo desarrollo de proyectos.

-¿Cada propuesta tiene la impronta que define a Kopel Sánchez?

-Kopel: Cada proyecto responde a nuestra visión como como arquitectos y desarrolladores. Detrás de cada proyecto, hay un gran trabajo durante muchos años. Cada emprendimiento implica un enorme trabajo de nuestro equipo de colaboradores, que abarca la búsqueda de terrenos, fusión de padrones, trabajo de diseño. También hay que concebir un proyecto pensando en quién va a vivir ahí; cómo lo va a usar; cómo queremos que se desarrolle; cómo va a ser la convivencia entre el desarrollo y la ciudad. Todo ese trabajo previo, que insume mucho tiempo, nos gratifica enormemente como desarrolladores al ver luego el disfrute de la gente de las unidades y los espacios y áreas comunes de servicios. Ahí es cuando el proyecto se hace realidad.

La vida de las personas y el ritmo de la ciudad

Kopel Sánchez son arquitectos, devenimos desarrollistas. "Nos preocupan las personas y la ciudad.

Hacemos casas, edificios, plazas, que son parte de la vida cotidiana. Nuestra arquitectura trasciende el espacio. Se transforma en experiencia para la gente", afirma Kopel.

Primero eligen el lugar, para luego diseñar el proyecto y dar paso a la obra.

Integrar los desarrollos inmobiliarios a la trama urbana "es bueno tanto para la ciudad como el propio desarrollo", indica Sánchez para agregar: "Cuantos más escala tiene un proyecto, mayor interacción tiene con la ciudad, transgrediendo el límite entre lo privado y lo público, ya que nos encontramos con espacios públicos que se integran a los edificios junto a una atractiva propuesta de locales comerciales y de servicios, que fortalecen en una dinámica de valor al desarrollo, al barrio y la zona toda".

La presencia de los desarrollos inmobiliarios de Kopel Sánchez además ha generado una revalorización de las propiedades y terrenos de ciertas zonas tanto en Montevideo como en el interior del país. "Cada edificio ha derramado mejoras en la calidad de vida, junto a intervenciones en espacios públicos, acompañada de una creciente actividad comercial", destaca Kopel.

Gestión de residuos de obra para reutilizar

La gestión de residuos de obras también hace a la responsabilidad social empresarial de Kopel Sánchez. Es un tema que preocupa y ocupa a la empresa. Más del 50% de los residuos en el mundo son generados por las obras de construcción, afirma Sánchez.

"Uruguay avanza hacia un camino de control de la gestión de residuos de obra, aunque este es un tema que no pasa por imponer desde leyes y normas si antes no están definidas soluciones integrales a la problemática", sostuvo.

Desde su ADN innovador y su apuesta a la mejora, Kopel Sánchez comenzó a tratar los escombros generados durante la construcción de Ventura Tower. "Se realizó un estudio piloto detallando todos los residuos que se generaban a través de la construcción, para luego definir números y métricas de impacto a nivel nacional y en la propia empresa. A partir de ese estudio piloto, en la construcción de Costanera Village implementamos una primer prototipo de gestión de residuos de obra, para después trasladarlo a todas nuestros desarrollos", explicó el director de Kopel Sánchez.

De este modo, la empresa comenzó la clasificación de los residuos que salen de obra, con el objetivo de iniciar un plan de reutilización y reciclaje de esos desechos. "Comenzamos a reutilizar cierta parte de los residuos que salen de obra y eso a su vez logra impulsar un crecimiento circular con beneficios tanto para el ambiente, la comunidad y la empresa", señaló Sánchez.

"Al comenzar a abordar la problemática y medir sus impactos, también se toma conciencia que no puede salir tanto volumen de escombro de la obra. Y al clasificar, se entiende el alcance de la responsabilidad en la gestión y los importantes beneficios que conlleva la economía circular", apuntó. Para Kopel Sánchez, el control de los residuos de obra es bienvenido, aunque también estima que se deben realizar de forma gradual, promoviendo inversiones. A nivel mundial, hay máquinas que excavan la piedra, la clasifican y la muelen en el mismo proceso para ser reutilizadas en la obra, por ejemplo, para taponar caños.