

LINK: <http://infonegocios.info/un-cafe-con/esperamos-un-ano-espectacular>

Un Café con... Fernando Reyna



Periodista:— Estamos en la sede de Grupo Proaco iniciando el calendario 2017 de “Un Café con...” y nos visita un desarrollista precisamente, Fernando Reyna, socio de Edisur. Bueno, contame entre todas las cosas que hace Edisur, este año en qué van a estar enfocados... si tuvieras que hacer los grandes trazos donde van a estar trabajando este año.

Ing. Fernando Reyna, Socio de Grupo Edisur:— Bueno, yo te diría que continuar en Manantiales, que es el Manantiales 360, que hasta ahora nosotros estamos trabajando mucho en la parte comercial y hemos discutido todo este mes nuevos productos; y la segunda parte, la parte de cotización de bolsa o tratando de ir al mercado de capitales. La idea es cotizar en bolsa, y va a ser la primer empresa de desarrollo del interior que cotiche en bolsa.

Periodista: — ¿Cuánto tiempo tienen para desarrollar Manantiales?

Ing. Fernando Reyna, Socio de Grupo Edisur:— Yo a Manantiales, con la nueva tierra que estamos por agregar todavía, yo lo veo para los próximos 15 o 20 años, pero nos está llevando puestos el proyecto... va mucho más rápido de lo que yo personalmente creí.

Periodista:— La otra vez revisábamos con alguien los precios de construcción de Argentina en el mercado... ¿será que el sistema de construcción acá es extremadamente caro, que lleva valores de u\$s 2.000 el metro cuadrado, cuando en otro lado se puede conseguir a u\$s 1.000?

Ing. Fernando Reyna, Socio de Grupo Edisur:— Yo te diría que el costo no, que el costo de la mano de obra es el problema, o sea no lo que recibe el obrero, sino el costo laboral...

Periodista:— Y ustedes ¿están trabajando en incorporar nuevas tecnologías en la construcción que rompan con el paradigma de uso intensivo de mano de obra?

Ing. Fernando Reyna, Socio de Grupo Edisur:— Nosotros estamos haciendo una fábrica de Steel Freaming que hemos importado las máquinas y es uno de nuestros desafíos. Es mucho mejor que el tradicional, pasa que hay una historia nuestra que es difícil de romper.

Periodista:— Y esa tecnología, ¿permitiría trasladar un menor precio al consumidor final?

Ing. Fernando Reyna, Socio de Grupo Edisur:— Sí, porque el gran problema del sistema constructivo es la ingeniería que tenés y en eso hay un problema, porque no hay mano de obra calificada y vos tenes que formar tu mano de obra. Ahora, si vos tenes continuidad en el tiempo eso se puede hacer. O sea, nosotros estamos pensando hacer 500 casas por año en un futuro.

Periodista:— Bien... la mayoría de los desarrollistas se concentran o se hacen fuerte en una ciudad. Quizás porque el negocio implica mucha concentración. Ustedes sin embargo han hecho negocios en Uruguay, en Punta del Este... ¿piensan que el modelo de Edisur se puede replicar en otras ciudades?

Ing. Fernando Reyna, Socio de Grupo Edisur:— Ahora si nos estamos yendo a otras ciudades. Una de las que estamos por cerrar es Villa María, Río Cuarto pensamos mucho... después quizás Mendoza. O sea, Córdoba como que ya está, nos falta un poco en el norte, es decir, hablo del Cerro.

Periodista:— Y vos que estás en la venta digamos, ¿cuánto es el consumidor final?

Ing. Fernando Reyna, Socio de Grupo Edisur:— Yo te diría que un 80% es consumidor final y un 20% que busca ahorrar... yo siempre digo que depende la clase. La clase media cree que ahorra en autos, el pobre compra el plasma... bueno, el que es de clase media un poquito más alta debería por lo menos empezar a comprar su lote, que creo que es mucho más rentable que comprar un auto

Periodista:— ese 80% que busca como solución habitacional, ¿cómo ves vos esa brecha entre salarios e ingresos y los costos?, ¿cómo el mercado trata de acercar esa brecha?

Ing. Fernando Reyna, Socio de Grupo Edisur:— Yo te diría que es algo cultural en el ahorro. Una familia media los dos tienen auto. Yo tuve un Renault 12 hasta el año 2001 y no es peyorativo. Me iba en ómnibus a trabajar y ya había hecho tres edificios. Entonces hay una cuestión cultural muy fuerte... Un auto vos tenés \$250.000 y en un lote tenés \$400.000, entonces, vos tenés para entregar, pasa que no querés entregar a lo que estas aferrado.

Pero de todas maneras, la única forma es financiando como nosotros financiamos a 5 años y que venga el financiamiento externo.

Periodista:— Eso te iba a preguntar, ¿Cómo estas viendo los planes? Por ahí son tantos que confunden...

Ing. Fernando Reyna, Socio de Grupo Edisur:— Bueno, el Gobierno ha hecho algo muy bueno, ha separado lo que es contado a plan, que nos ha matado a todos porque había mucho de ganancia financiera. En materia de créditos hipotecarios pareciera que se viene lo indexado, los primeros 3 años con una tasa y después ajustarlo.

Periodista:— Ustedes que han desarrollado tanto en el sur y vos que has estado en el fronting comercial, ¿cómo ves el tema Ex Batallón 141, Distrito las Artes? Porque parecería que era el dorado de Córdoba y no arranca, ¿es viable ese proyecto?

Ing. Fernando Reyna, Socio de Grupo Edisur:– El proyecto es viable pero todo proyecto es muy difícil, entonces vos tenes que asociarte con gente pero no te sabría decir como lo están manejando ellos. El lugar es lindo pero me cuesta ver que lo van a lograr tan rápido porque sería una nueva Nueva Córdoba digamos y no lo se... pero es un proyecto que tenes que tener patas locales y no las veo en este momento, pero la gente es muy fuerte la que está atrás del proyecto asique les deseo lo mejor de lo mejor. Y no te afecta, o sea mientras la ciudad crezca... Nosotros hemso tenido algunas charlas pero no... acordate que nosotros estamos profundizando más en lo nuestro, en darle valor agregado a lo nuestro porque ir ahí sería darle valor agregado a una tierra que no es nuestra. No estoy hablando de no ir, pero nuestro incentivo es darle valor agregado a nuestra tierra.

Periodista:– La última: cuando presentaste los números del 2017, ¿cómo veías los números del 2017 en venta por sobre el 2016?

Ing. Fernando Reyna, Socio de Grupo Edisur:– Yo lo veo al 2017 un año espectacular y se lo digo a todos. Hay 3 variables que no hay con que darle: el campo, va a haber obra pública y el tercero el blanqueo, o sea yo calculo que este año todos van a tener un 30% o 40% más de venta porque son variables muy rotundas.

“El Estado debe bajar su presión impositiva, pero luego los desarrollistas debemos trasladarlo a precios”

La frase de **Fernando Reyna**, uno de los socios de **Edisur**, es clara sobre los cambios que se necesitan en el mercado inmobiliario desde el lado de la oferta. "Hoy la vivienda, como los autos, tienen un 50% de impuestos. Eso hay que bajarlo, pero después nosotros debemos trasladarlo al consumidor", dijo. Ayer la firma anunció que construirá un condominio en altura de lujo dentro de **Manantiales** con deptos que arrancan en los US\$ 1.600 el metro.



La empresa de **Horacio Parga**, **Rubén Beccacece** y **Fernando Reyna** siguió ayer con su maratón de anuncios: ayer presentó Complejo Serrana dos torres que en total albergarán 115 departamentos de 1, 2 y 3 dormitorios con amenities exclusivos, en el corazón de Ciudad **Manantiales**.

El primero en hablar durante la presentación fue **Reyna**, quien apenas comenzó dejó lo que los periodistas llamamos "un título": "Las palabras del ex ministro (**Roberto**) **Lavagna** hacen daño", dijo en referencia a declaraciones del economista.

Luego se refirió a los desarrollos realizados por la empresa hasta ahora (invierten \$ 500 millones por año) y al proyecto de las torres de lujo en cuestión, pero retomó con un tema central para el mercado inmobiliario.

"Acá los precios de los lotes son altos porque hay que traer los servicios. No hay agua, no hay luz ni gas. El valor de las viviendas tiene un 50% de impuestos: así nunca habrá unidades para la clase media", dijo. Y sintetizó: "El Estado debe bajar los impuestos para el sector, pero los desarrollistas trasladar esa baja a los consumidores, sino vamos a tener a empresarios pícaros y así no hay desarrollo posible como país".

A su turno, **Rubén Beccacece** detalló el proyecto y lo ponderó como uno de los más destacados para el ABC1.

"Serrana se construirá en media hectárea, tendrá dos torres de 15.200m² en total. Será un emprendimiento donde la interacción con el verde (NdR: está al lado del Parque La Cañada) y los amenities de lujo van a destacarse", apuntó. Para tener una idea, en un terreno de similares dimensiones en Nueva Córdoba se hacen 20 torres como las anunciadas.

Todos los departamentos tienen balcón y serán de 1 dormitorio (70m²), 2 dormitorios (120m²) y 3

MEDIO: **INFONEGOCIOS - CBA**
FECHA: Miércoles 01 de Marzo del 2017
TÍTULO: UN CAFÉ CON FERNANDO REYNA
SECCIÓN:
PERIODISTA: IÑIGO BIAIN



dormitorios (170m2) con valores que arrancan en los US\$ 112.000 por unidad.

Cada unidad viene equipada con línea blanca (para el de 3 dormitorios incluye lavavajillas; split y parrilla eléctrica en los balcones).

Entre las amenities se destaca un MultiHouse de 250m2 (SUM; quincho con asador, living roof; un gym temático y el otro al aire libre); Chic Book (una biblioteca colaborativa) y una piscina con doble cascada.

El valor comercial del emprendimiento ronda los \$ 400 millones y en el proyecto Edisur se asoció con un inversionista local (quien pidió reserva del nombre), encargándose la empresa del desarrollo, marketing, know how y la construcción del complejo.