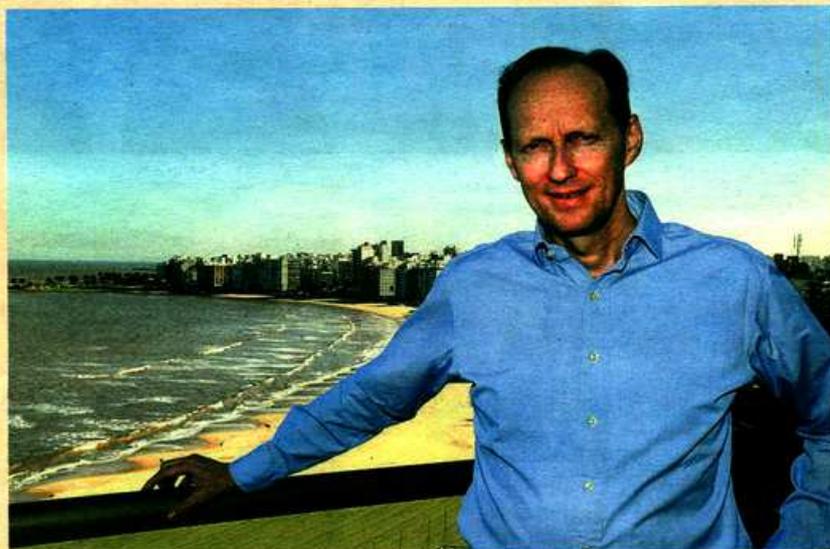


WSW

Diferenciarse para cuerpear mejor la adversidad

EN EL RECIENTE Congreso de Desarrollos e Inversiones Inmobiliarias, realizado en el Hotel Hilton de Buenos Aires, el arquitecto Néstor Sztryk, director de WSW, disertó sobre la situación uruguaya del sector, en el contexto de las conferencias brindadas sobre mercados exteriores. Reconociendo que la coyuntura local resulta adversa, más aún si se la compara con mercados inmobiliarios fuertes como Panamá o EE.UU., cuyas descripciones también fueron expuestas, Sztryk hizo hincapié en el peso que adquieren «en un mercado pequeño como Uruguay, bondades como la estabilidad y la madurez democrática del país y de sus políticas de estado establecidas en base a aciertos, más allá de banderas partidarias». En su conferencia, Sztryk reconoció que tras «una oferta sostenida durante los últimos diez años, el primer síntoma es de un estancamiento en las ventas», pero dijo que «dependerá de que todos actores del sector se pongan de acuerdo para estirar la bonanza del período del que venimos. Porque si no lo logramos, el que se encargará de acomodar las situaciones será el mercado y el mercado dijo basta». No obstante, sobre esta situación de estancamiento el empresario habló de la estrategia de WSW para neutralizar el efecto de la coyuntura actual y de los ciclos negativos naturales y propios del sector inmobiliario explicando que ello se basa en «buscar oportunidades en las crisis, ofreciendo productos no que compitan con el mercado, sino que sean diferentes



Sztryk: «Tras años de oferta sostenida, el primer síntoma es el estancamiento de la venta»

para, de ese modo, «defendernos mejor frente a la adversidad».

DIFERENCIARSE

El ejemplo más claro de esa capacidad de WSW de diferenciar sus productos es, a juicio del arquitecto, la obra del Hyatt de Montevideo que desarrolla la empresa, «una obra que para este momento es una especie de oferta hecha a la medida de la demanda». Y lo explicó enumerando las ventajas del emprendimiento: «Compramos un terreno único en momentos donde los mercados financieros eran muy volátiles. En lo macro, se siguió generando riqueza que buscó resguardarse en propiedades más que en instrumentos financieros». En ese sentido, explicó, «Uruguay sigue siendo una plaza seria en la región, y en donde actuamos desde hace 40 años ininterrumpidamente. Elegimos, además, un operador como Hyatt que, sin

garantizar resultados, garantiza el buen manejo de la operativa. Este es, entonces, un producto mixto, que combina la venta y la renta. Funciona como un *commodity*», continuó, «en donde la gente resguarda su capital (patrimonio) pero funciona como un hotel (renta), y cuya plataforma es la ley sobre condohoteles, creada por el Estado, una ley que incentiva a los desarrollistas a exonerar impuestos y aranceles de importación, y al comprador, en tanto rentista, a liberarse de la casi totalidad del impuesto a la renta y al patrimonio durante 10 años. Es, sin dudas, y quedó de manifiesto, una inversión que luce muy integral y probablemente

segura y diferente».

En el mismo sentido, va la intención de la obra proyectada por WSW para un edificio de cuatro pisos recientemente adquirido, lindero al Hyatt, en donde se establecerá un Hyatt Residence. «Serán semipisos de propiedad horizontal, conectados en el uso y los servicios desde y hacia el hotel, en forma opcional, una oferta única en el mercado», describió el empresario.

PROFESIONALISMO

«La menor demanda se concentra en la oferta más segura, y si uno hace las cosas bien y genera credibilidad, es capaz de captarla», entiende Sztryk en contraposición a lo que observa en épocas de vacas gor-

das en las que «como todos vendemos, debemos poner el foco en el profesionalismo y la fidelización del cliente, pues el handicap de ser confiable no es lo que determina la compra en esas épocas. Pero en los momentos de baja también hay nichos que se pueden explotar, continuar activos, nunca desaparecer».

En esta apuesta de la empresa por el profesionalismo, WSW se vinculó a la Universidad ORT, hace dos años, en la organización de un concurso de ideas entre sus estudiantes avanzados de arquitectura y «tan motivado quedó el alumnado», contó Sztryk, «que al año siguiente, en 2013, la iniciativa se volvió convenio acordado junto al decano de la Facultad, Gastón Boero». Mediante este acuerdo, los alumnos que concluyen su carrera realizan el ejercicio final teórico dentro del ámbito y bajo la tutela de la empresa.

«Los jóvenes premiados trabajan con nosotros tres meses, mediante un contrato rentado; la ORT, en tanto, ofrece a sus alumnos una salida laboral complementando su ciclo académico con la introducción al ciclo profesional y nosotros nos renovamos y enriquecemos con la creatividad de la juventud». Del mismo modo, Sztryk señaló que WSW participa además en la carrera de postgrado con la misma finalidad: volcando la experiencia recogida.

«Esta es una demanda, en general, no satisfecha por las facultades hoy. Los jóvenes salen al mercado del trabajo muy perdidos, el bache entre la teoría y la práctica es enorme». ←

«La menor demanda se concentra en la oferta más segura y, si uno hace las cosas bien y genera credibilidad, es capaz de captarla»