

Medio: El constructor

Sección: Actualidad

Fecha: 03 de noviembre de 2014

Título: “hay que prepararse para el ciclo alcista que seguro está por venir”

Cobertura: Entrevista + nota de tapa



INFRAESTRUCTURA

El tendido de fibra óptica supera los 30.000 km en el territorio nacional.

Pág. 46



COSTO DE OBRAS

Análisis de vivienda económica unifamiliar de 56,34 metros cuadrados.

2da. sección



MAQUINARIAS

Volvo Construction: tiendetubos PL3005D, seguros y versátiles.

Pág. 47

EL CONSTRUCTOR

PERIODICO DE LA CONSTRUCCION Y NEGOCIOS

DESDE 1901

Buenos Aires, 3 de noviembre de 2014 | Año 113 - Edición N° 4988 | www.elconstructor.com | El ejemplar \$ 13.-

Destacada ingeniería en la cubierta del estadio en el Parque Roca



JUAN CARLOS ODDINO
DIRECTOR DE HARAS DEL SOL

Pág. 6

“Prepararse para el ciclo alcista que está por venir”

Obras en la Ciudad Universitaria y en la plaza Houssay

La Ciudad de Buenos Aires y la Universidad de Buenos Aires (UBA) firmaron siete convenios, mediante los cuales el gobierno porteño cede diversos predios que permitirán la construcción de una escuela técnica, institutos de investigación y un museo, además de la renovación de la Ciudad Universitaria y la puesta en valor de la plaza Houssay. Pág. 8

Amplios plazos de espera para rescisión de obras en Buenos Aires

La Ley de Obras Públicas N° 6021 de la provincia de Buenos Aires, siguiendo parámetros de hace 70 años, beneficia al Estado comitente con un plazo sumamente exagerado e inconveniente para la normal realización de toda obra pública. Ese plazo total que puede tomarse alcanza a seis meses y medio. Pág. 43

ENTREVISTA | JUAN CARLOS ODDINO, DIRECTOR DE HARAS DEL SOL.

“Hay que prepararse para el ciclo alcista que seguro está por venir”

Más allá de una realidad actual en la que lo que impera es un momento de mucha inactividad, hay quienes miran más allá y advierten que hay que estar atento para cuando vengan las buenas épocas. Ese es el caso de Juan Carlos Oddino, director de Haras del Sol, que dice: “Las empresas del sector deben trabajar para posicionarse y preparar productos y alternativas de inversión para el ciclo alcista que seguro va a venir”.

El hombre no se anda con rodeos a la hora de dar su punto de vista sobre la actualidad económica del sector. Según comenta, el principal desafío que se enfrenta consiste en contrarrestar la inseguridad jurídica y la incertidumbre económica que existe en el país. “El problema central es la falta de certezas en cuanto al rumbo y a las políticas que se tomarán en temas troncales”, afirma.

Respecto del Cedin, opina que lamentablemente, fue una herramienta que se comunicó mal, el mercado que se generó fue muy chico y el impacto en la venta fue nulo. “Nuestra visión a futuro es que no va a generar volumen, por ello creamos nuestras propias líneas de financiamiento”, dice.

¿Cómo ve el sector de la construcción y los desarrollos inmobiliarios en el país?

“Estamos pasando un momento de mucha inactividad, pero como en todos los ciclos, las empresas del sector deben trabajar para posicionarse y preparar productos y alternativas de inversión para el ciclo alcista que seguro está por venir.

El principal desafío es contrarrestar la inseguridad jurídica y la incertidumbre económica que existe

Hoy día es el momento ideal para posicionarse en buenas ubicaciones para aprovechar oportunidades que el mercado genera.

¿Cuáles son los principales desafíos que tiene que afrontar hoy día un desarrollador al momento de llevar adelante un masterplan a corto, mediano y largo plazo?

“El principal está basado en contrarrestar la inseguridad jurídica y la incertidumbre económica que existe en nuestro país y en analizar cuál es el impacto de esta situación económica en los países limítrofes. El problema central es la falta de certezas en cuanto al rumbo y a las políticas que se tomarán en temas troncales de la economía.

¿Cuál es el principal potencial con el que cuenta hoy la zona de Pilar Chico en comparación a otros corredores?

“Pilar Chico es una zona con un desarrollo potencial muy grande, siendo la zona polista por naturaleza; cuenta con muchas fracciones que aún no han sido explotadas, a contrario sensu con las restantes tierras de Pilar, con barrios que tienen gran desarrollo y que serán los pilares del crecimiento allí. La zona tiene un diferencial que es el acceso tanto desde la Panamericana como desde la Autopista del Oeste.

En un mercado sin acceso al crédito, la firma lanza tres alternativas de financiamiento para construir a 10 años, ¿de qué se trata?

“En realidad, son cuatro planes de venta que implican un gran desafío en estos momentos. Están ideados para que

el mercado del usuario pueda contar con una financiación inexistente en estos tiempos.

En cuanto a las alternativas, en primer lugar, tenemos la venta de una casa construida, a la cual se puede acceder con el 25 por ciento de contado pagando el resto a 10 años en pesos. En segundo lugar, venta de lotes, también con 25 por ciento de contado y el resto a 10 años en pesos y por último la venta de una casa a construir con 25 por ciento de contado y el resto a 10 años (la diferencia de este punto con el primero se basa en el precio final de la casa).

-Me habló de cuatro planes...

“Es cierto. Ahora estamos lanzando una cuarta oferta limitada de lotes que consiste en el pago del 15 por ciento del precio de lista; luego el comprador no paga más por dos años, haciéndose cargo el vendedor de los impuestos y expensas durante ese plazo o bien hasta que se revenda (lo que ocurra primero). Transcurrido ese plazo o la venta, el saldo del precio se ajustará por el índice de la Cámara Argentina de la Construcción y podrá ser pagado hasta en 96 cuotas en pesos.

Este plan tiene el beneficio de que si el comprador inicial revende el lote, cualquier aumento en ese precio de venta será un gran porcentaje de ganancia sobre el dinero invertido, además de poder construir su casa sin otras erogaciones o simplemente disfrutar del barrio.

¿Sirven estas medidas para reactivar el mercado y así el empleo en la construcción?

“La oferta de producto nuevo financiado a largo plazo y en pesos ya sea lote o vivienda es una excelente alternativa, tanto para la persona posicionada en pesos como en dólares. Estas medidas son el resultado de un contexto de fin de ciclo, donde al estar enfriadas las ventas, el mercado exige nuevos catalizadores para seducir al comprador. En relación con el empleo en el sector, es vital que se generen productos y alternativas que reactiven la actividad. La industria de la construcción es clave para el motor del país y es fundamental que los desarrolladores pensemos a mediano y largo plazo.

¿Cómo se maneja la variable inflación en un nuevo desarrollo urbano, tal como lo es una urbanización especial y cómo impacta en el financiamiento?

“Es una variable a la cual uno se tiene que adaptar y tratarla como una amiga en vez de una enemiga; por eso, nosotros creamos los planes para asociarnos a ella y tratar de que

HARAS DEL SOL

Ubicado en la zona de Pilar Chico, es la primera urbanización privada del país en sumarse al movimiento mundial denominado “Slow”. Esta tendencia promueve el disfrute del tiempo para una vida menos frenética y un mayor desarrollo personal.

AMPLIOS LOTES

Para cumplir con este objetivo, los desarrollistas de Haras del Sol trazaron lotes amplios de entre 1500 y 3000 metros cuadrados en una extensión de 67 hectáreas y con más del 70% de espacios verdes, sin contaminación auditiva ni visual y sin asentamientos cercanos; así, procurando preservar la ecología del lugar respetando la biodiversidad, se ha sumado una frondosa vegetación que incluye más de cinco mil árboles.

JUAN CARLOS ODDINO



Director de Haras del Sol
Contador Público, Licenciado en Administración,
Licenciado en Organización y Técnica Bancaria.
Universidad Argentina de la Empresa (UADE)

nuestros compradores puedan disfrutar de nuestro barrio con cuotas accesibles a sus presupuestos.

-En cuanto a tendencias constructivas, ¿el usuario busca lotes grandes o chicos?

“En el caso nuestro, todos los propietarios trataron de buscar espacios muy grandes y disfrutar de la forma de vida propuesta por nuestro emprendimiento. La demanda activa de productos en countries busca lotes de más de 1000 metros cuadrados, donde se pueden llevar adelante construcciones con un diferencial que permita contar con grandes espacios verdes.

-En lo que respecta a la infraestructura, ¿qué tiene que tener en cuenta la persona que invierte o compra en un barrio cerrado?

“Al momento de llevar adelante un masterplan el desarrollador tiene que contemplar las necesidades para satisfacer la vida en comunidad, pero que inteligentemente se creen espacios disfrutables a un costo lo más bajo posible, eliminando deportes que conllevan una erogación muy grande en su mantenimiento, logrando con ello que las expensas tengan una relación acorde con los ingresos de los propietarios. Este es un detalle clave que debe tener un comprador al momento de definir su compra.

-La nueva línea y uso del Cedin, ¿puede impulsar las ventas de acá a fin de año?

“Lamentablemente el Cedin fue una herramienta que se comunicó mal, el mercado que se generó fue muy chico y el impacto en la venta fue nulo. Nuestra visión a futuro es que no va a generar volumen, por ello creamos nuestras propias líneas de financiamiento.

¿Es un buen momento para invertir en propiedades o en tierras?

“La tierra es siempre un refugio de valor, por lo que considero que es un momento ideal para destinar en ella los ahorros que uno tenga o bien para aprovechar nuestros planes y así poder cambiar la vivienda actual por una casa con más espacios sobre un terreno amplio y en un entorno donde se vive la vida.

¿En qué nichos o productos ve buenas oportunidades para la construcción y el negocio inmobiliario?

“Hay una realidad que está marcada por el déficit habitacional que se está dando tanto en el país como en la región; es por ello que el mercado de la construcción y de los desarrollos tiene un potencial superlativo. El nicho está dado en generar productos que satisfagan a estas personas que hoy ven lejana la oportunidad de una vivienda propia y que es imprescindible satisfacer.