

Medio: Revista Apertura

Periodista: Victoria Aranda

Fecha: Edición Mayo

Título: "Oportunidad abierta"

Cobertura: Participación en Nota

Soporte: Gráfico

Segmentos

Barrios cerrados

Oportunidad abierta

La calma y la estabilidad cambiaría renovaron los llamados y visitas a brokers. También, volvieron atractiva la financiación. Sin embargo, todavía, no se lanzan nuevos proyectos.

Nada nuevo bajo el sol", sentenció, según la Biblia, el rey Salomón y la frase aplica a la perfección para describir la actualidad de los soleados y parquizados barrios y urbanizaciones cerradas del GBA. Así lo indica, por caso, Esteban Edelstein Pernice, director de Castex Propiedades, firma que comercializa varias de estas iniciativas. "No hay proyectos nuevos. Todo lo que se está vendiendo son emprendimientos consolidados, bien ubicados. Lo que mueve el mercado, hoy, son los lotes en construcción en La Lomada, en Pilar; en Terravista, en el Oeste; o en St. Thomas, en la zona de Esteban Echeverría y Canning", ejemplifica.

Según este *broker*, la quietud e, inclusive, el descenso exhibidos por el dólar en los últimos meses –al menos, al cierre de esta edición– provocaron un aumento en las consultas. "Lo mismo sucede con el mercado del usado: se incrementó el llamado y la visita del cliente, ya que

los valores se consolidan, al tener un dólar estable", analiza. Destaca que el comprador pide pagar un mayor porcentaje al boleto porque tiene los verdes billetes y está dispuesto a usarlos, a diferencia de lo que sucedía el año pasado. "En ese entonces, quería quedárselos porque las cuotas, paulatinamente, se hacían más baratas. Las expectativas cambian rápido", apunta.

La vigencia de lo clásico

En este escenario, se comprueba otra sentencia de la sabiduría popular: los clásicos, siempre, están vigentes. Tal el caso de Pilar, en el Norte, referencia cuando de barrios cerrados se habla. Con expectativas de que dos grandes empresas instalen allí sus oficinas –Puma y Disney, se cuenta–, Edelstein Pernice vaticina movimientos en todo el mercado local por parte de proveedores y empleados quienes, prevé, llegarán para quedarse.

Por lo pronto, los entrevistados coinciden: el primer trimestre del año da motivos para mostrarse optimista. Desde Pilará, emprendimiento

Haras del Sol incorporó el *leasing* en su oferta de financiamiento.



de alta gama fundado en 2007 y desarrollado en 380 hectáreas, Adolfo Díaz Alberdi, su director General, afirma que Pilar está atravesando una transformación urbanística y evalúa como positivo a los primeros tres meses de 2015. "Actualmente, contamos con cuatro barrios desarrollados y entregados, cerca de 100 casas construidas y en proceso de construcción y estamos comercializando, con un buen ritmo de ventas, La Calesa, el quinto barrio, que se encuentra en etapa de desarrollo", describe. Destaca que se trata de lotes, que van desde los 1000 a los 2500 metros cuadrados y tienen un valor que arranca en los US\$ 100.000.

"En las cuatro comunidades terminadas, quedan, apenas, 20 lotes disponibles, y tampoco, hay mucha oferta en el quinto barrio (sobre todo, en el segmento más alto). Por lo que lo natural es que los precios tiendan a subir en el corto plazo, por la relación de oferta y demanda", asegura Díaz Alberdi. Subraya que la urbanización "siempre mantuvo una política de resguardo de valor y capitalización para sus propietarios, por lo cual, se actualizó el esquema de precios, tanto en lo referido a lotes como a departamentos". Desde febrero, Pilará comenzó la venta de la segunda etapa de Terrazas al Golf, sito en el corazón de la urbanización, con vista a los *links*. Cuenta con unidades de 81 a 140 metros cuadrados.

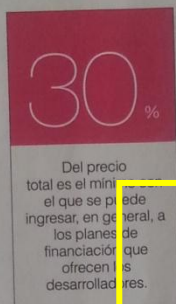
Otro proyecto que evoluciona según lo pautado es Lagoon Pilar, que incorpora una nueva tipología bajo el sistema *housing*. Se trata de casas de tres dormitorios con jardín privado y acceso peatonal a la laguna, cuyo precio parte en torno a los \$ 2,4 millones y que conforman dos nuevos sectores que completan, a la vez, las 29 hectáreas de la iniciativa.

Mariano Galeazza, gerente de Operaciones de Grupo Monarca, responsable de este desarrollo, enfatiza que siguen siendo los emprendimientos que puedan diferenciarse aquellos que sobresalen entre las distintas ofertas. "Teníamos previsto este lanzamiento dentro del primer semestre del año. Nos parece un muy buen momento porque las personas que vuelven de vacaciones se encuentran más receptivas a nuevas propuestas", explica el ejecutivo de Monarca.

Bendita financiación

En líneas generales, todas las iniciativas contemplan financiamiento, una herramienta clave para vender en la Argentina de hoy. Creativos, los *brokers* desarrollaron planes para todos los gustos y presupuestos. En Pilará, hablan de un esquema a 24 meses –que se pacta en dólares pero se salda en pesos al tipo de cambio "bolsa" del momento de pago–, con una integración inicial del 35 por ciento. En Lagoon Pilar, en tanto, ofrecen un plan de pago 100 por ciento en moneda argentina, con anticipo y 36 cuotas con refuerzo para todas las unidades, contando con cuatro alternativas de entrega: en 18, 24, 30 ó 36 meses.

Siempre en relación al aspecto financiero, en marzo, Haras del Sol, otra iniciativa de Pilar, dio a conocer su nuevo plan de financiamiento tipo *leasing*, orientado a brindarle al comprador final la posibilidad de adquirir un lote o una casa finalizada y financiarla en pesos, a través de un contrato de alquiler con opción a compra. "Lo fundamental es que, hoy, vendo a 10 años con el producto terminado", opina Juan Carlos Oddino, desarrollador de esta urbanización, quien resalta otra ventaja de este sistema: "La propiedad no se hipoteca, con lo cual, se reducen muchísimo los gastos de escrituración, ya que se efectuará en la última cuo-



Perfilando al cliente

A grandes rasgos, se puede clasificar al cliente en dos grandes grupos: inversores o usuarios finales. Según Matias Terrizano, gerente Comercial de Nordelta, en la actualidad, el comprador es aquel que planea hacer usufructo de la propiedad, que adelanta su decisión de compra en un mercado al que califica de expectante.

Aun cuando en Nordelta apuntan a diferentes capacidades adquisitivas, Terrizano informa que, hoy en día, hay un producto que se destaca por sobre los demás: los lotes. "Los compradores los adquieren porque creen que se revalorizarán, inclusive, más que un departamento", afirma el ejecutivo. Precisa que, en este sentido, la oferta oscila entre los US\$ 80.000 y los US\$ 300.000.

En Tigre, también resaltan el buen desempeño que registraron las ventas durante el primer trimestre del año, cuando se notó un diferencia "abismal" (sic), comparando este período con el idéntico al año anterior o, inclusive, en contraste con todo 2014. "Hace cuatro años que no había tanto movimiento. Si, en efecto: hubo un ritmo similar al que teníamos antes del cepo", asegura Terrizano.



Para Monarca, el momento de lanzar proyectos como Lagoon Pilar (foto) es el primer semestre.

ta, por el valor residual o en el momento en que el cliente quiera ejercer su derecho de compra”, agrega.

El *leasing* inmobiliario es un contrato por el cual el dador conviene en transferir al tomador la tenencia de un inmueble para su uso y goce contra el pago de un canon, y le confiere una opción de compra por un precio que se pacta en el contrato. El monto y la periodicidad de cada *fee* se determinan, también, convencionalmente. En buen criollo, se trata de un alquiler con opción a compra.

“Aun ante las inminentes elecciones y ante un posible cambio de gobierno, con la cuota en pesos, la gente pierde miedo a endeudarse”, continúa Oddone. “Con la inflación más contenida, además, la cuota se hace más manejable”, advierte, quien, con la implementación de esta herramienta, apunta a un *target* pun-

tual: parejas de 30/40 años, cuya capacidad adquisitiva es acorde para este sistema.

Otros casos hacen gala de creatividad a la hora de diseñar un plan de pagos. Y sucede, también, en otras latitudes del GBA. En Terralagos, al sur, en la hiperactiva zona de Canning, ofrecían, en marzo, lotes con 10 por ciento de bonificación en la preventa y hasta 30 cuotas fijas en pesos, con valores que arrancan a partir de los \$ 795.000 (900 metros cuadrados) hasta los \$ 4 millones (1200 metros cuadrados). En relación a los departamentos, cuentan con un primer edificio, el PROA 1, totalmente vendido. Actualmente, está presentando el PROA 2, con departamentos de uno, dos y tres dormitorios, accesibles a través de la siguiente financiación: 30 por ciento de pago al boleto y 25 cuotas en pesos actualizadas por el índice de la Cámara Argentina de la Construcción (CAC).

Al Oeste del Gran Buenos Aires, también existe la posibilidad de convertirse en propietario para aquellos que necesiten financiación. En Weston Barrio Privado, por ejemplo, se ofrecen los últimos lotes en *cul de sac* a US\$ 79.000, con la posibilidad de abonar un 40 por ciento como anticipo y el saldo restante en hasta 60 meses. El barrio está ubicado a pocos metros del kilómetro 41 de la Autopista del Oeste, lo que combina cercanía, seguridad y comodidad de acceso. Al día de hoy, ya tiene todas sus calles pavimentadas y todos los servicios inaugurados: gas, agua corriente, red de cloacas y red de electricidad. Todos, subterráneos. ■ Victoria Aranda.

Valor agregado

Si las herramientas financieras y los distintos productos son claves para que cada urbanización compita, no menos importantes resultan las *amenities*, servicios y espacios comunes que cada iniciativa presenta o proyecta. En Pilará, destacan que se trata de una estancia centenaria, que, hoy, ofrece tenis del más alto nivel, una cancha de golf diseñada por Jack Nicklaus y un complejo con cinco campos de polo. En Weston, en tanto, subrayan que ofrecen un *spa*, que cuenta

con piscina de hidroterapia climatizada cubierta, baño turco y baño finlandés, sala de masajes y estética y gimnasio, además de un predio de 6600 metros cuadrados, con cancha de tenis, polideportivo, colonia de vacaciones y zona aeróbica.

Desde Haras del Sol, resaltan su semejanza con un club de campo, incluyendo entre sus instalaciones una capilla de estilo colonial y una eficiente red de servicios subterránea. Se promocionan, además, como la primera

urbanización argentina en sumarse a la vida *slow* y destacan el tendido de su red de fibra óptica. Por su parte, Terralagos cuenta con importantes espacios verdes, *amenities* deportivas, paisajísticas y sociales, y la Laguna Crystal Lagoons, que cuenta con una tecnología que permite mantener grandes cantidades de agua en estado cristalino y a bajo costo, lo que recrea un ambiente de playa. La posibilidad de practicar deportes acuáticos son un atrac-

tivo que, también, exhiben en Lagoon Pilar, donde la laguna de agua cristalina tiene una superficie de 3,5 hectáreas y es apta para realizar actividades, ya que cuenta con bajadas y muelles. En Nordelta, señalan que su oferta se distingue porque se trata de una ciudad. Por lo pronto, la urbanización tiene seis colegios, un centro comercial, servicios profesionales, centro médico, estaciones de servicio, restaurantes y hasta una Asociación Vecinal.