

Medio: El Constructor

Fecha: 22.06.2015

Sección: Actualidad

Cobertura: Entrevista

Soporte: Gráfico

Periodista: Carlos Manzoni

Título: "No hay dudas de que el actual es un mercado de compradores"

ANÁLISIS ECONÓMICO

La actividad de la construcción se está recuperando de la caída registrada durante 2014.

Pág. 24

COSTOS VIALES

Análisis de una obra tipo en zona llana de 20 kilómetros y de un año de plazo.

2da. sección

ÁRIDOS Y CANTERAS

Trituración y clasificación eficientes con la nueva serie Lokotrack 1000 de Metso.

Pág. 47

DESDE 1901

EL CONSTRUCTOR

PERIÓDICO DE LA CONSTRUCCIÓN Y NEGOCIOS

Buenos Aires, 22 de junio de 2015 | Año 115 - Edición N° 5006 | www.elconstructor.com | El ejemplar \$ 17.-

La Nación otorga a Mendoza los u\$s 960 millones para Los Blancos

Nación y Mendoza firmaron un préstamo por 960 millones de dólares para iniciar la construcción del aprovechamiento hidroeléctrico Los Blancos, que comprende dos presas y dos centrales hidroeléctricas en caverna sobre el cauce del río Tunuyán. En cuatro meses se logrará el cierre operativo del proceso y estarán disponibles los fondos. También se suscribió el contrato de preinicialización de obra con la UTE constructora integrada por José Cartellone y OAS. El resto de la inversión (610 millones) será aportada por el Bndes de Brasil, bajo compromiso del contratista. El ministro de Infraestructura mendozino, Rolando Baldasso, confirmó que "ya no hay vuelta atrás. La disponibilidad de fondos está asegurada. Los convenios se ratifican por resoluciones y en tres o cuatro meses estaría listo todo el papelero administrativo-técnico. Con financiación interna es mucho más fácil resolver". Las obras permitirán inyectar al Sistema Argentino de Interconexión (SADI) 1350 GWh/año y generarán 2500 empleos. La potencia instalada alcanzará los 486 MW y con lo producido, se cubrirá en promedio el 25% de la energía consumida por toda la provincia. Pág. 4

"El actual es un mercado de compradores"

GUSTAVO SZLUKIER, DIRECTOR DE HAUS DEVELOPERS

Pág. 6

Requisitos para redeterminar precios

Analizamos cuáles son los requisitos básicos a cumplir por las empresas para poder redeterminar precios encuadrándonos en la norma madre que creó este sistema de actualización en la obra pública argentina: el decreto nacional N° 1295/02, ya que de sus preceptos normativos derivaron todas las normas provinciales. Pág. 43

Gestión: ¿cómo llegar a buen puerto?

Todo proceso estratégico se genera a partir de un sueño, de un deseo. Y cuando hablamos de deseo, lo hacemos en el sentido más amplio del término, es decir sin limitación alguna, ya que el hecho de que en un comienzo no sepamos cómo llevar adelante nuestra visión no debería coartarnos.

Pág. 46

Aliafor

MARCANDO EL CAMINO

Lider en calidad y rendimiento

Solista por email el Catálogo de Productos

HERRAMIENTAS DIAMANTADAS ESPECIALES PARA PAVIMENTOS Tel: (011) 4306-2244 / tecnico@aliafor.com / www.aliafor.com HERRAMIENTAS DIAMANTADAS PARA MAQUINAS MANUALES

ENTREVISTA | GUSTAVO SZLUKIER, DIRECTOR DE HAUS DEVELOPERS

“No hay dudas de que el actual es un mercado de compradores”



GUSTAVO SZLUKIER

Gustavo Szlukier es un hombre que cree en el libre mercado. Dice que no hay que forzarlo, porque se acomoda solo y en ese sentido, el director de Haus Developers opina que no hay dudas de que el actual mercado es “de compradores”.

El empresario dice que durante el primer semestre del año, el inversor estuvo atento a cómo se movía el mercado, había muchas consultas, pero el proceso de cierre de las ventas era lento. Desde mayo a esta parte, con un dólar quieto y un valor del metro cuadrado estable, la actividad está mucho más ágil y con compradores activos en la búsqueda de oportunidades.

A la hora de responder si hay un incremento de la demanda, responde que sí, que el incremento es notorio y que eso provocó el lanzamiento de nuevos productos. “Si analizamos la tendencia de los desarrolladores más activos del mercado, todos están con anuncios y eso se debe a un cambio en el clima del inversor y del usuario final. Las comercializadoras con las que trabajamos tienen muchas más consultas y cierres”, afirma.

“Hay muchísimas zonas por desarrollarse; en Palermo no sobran terrenos, pero hay otros mercados para vivir o invertir”

Además, cree que los movimientos se deben a que a nivel global los precios de Buenos Aires son muy atractivos y en algún momento van a estar más parejos con los comparables de América del Sur. ¿Dónde están los nichos?, se le preguntó: “Los nichos están en las segundas líneas de barrios, si bien Palermo, Belgrano y Recoleta presentan más seguridad a la hora de ver ventas, en zonas un poco más periféricas como Villa Crespo, Devoto, Villa del Parque, presentan más oportunidades tanto a nivel venta como mayores márgenes de rentabilidad”.

¿Cómo es su apreciación sobre la situación del mercado en lo que va del año?

“Durante el primer semestre, el inversor estuvo atento a cómo se movía el mercado, había muchas consultas, pero el proceso de cierre de las ventas era lento. Desde mayo a esta parte, con un dólar quieto y un valor del metro cuadrado estable, la actividad está mucho más ágil y con compradores activos en la búsqueda de oportunidades”.

¿Notan incremento en la demanda? ¿De qué tipo? ¿Sobre qué datos y/o experiencias se basa?

“Si el incremento es notorio y eso provocó el lanzamiento de nuevos productos. Si analizamos la tendencia de los desarrolladores más activos, todos están con anuncios y eso se debe a un cambio en el clima del inversor y del usuario final. Las comercializadoras con las que trabajamos tienen muchas más consultas y cierres”.

Esta tendencia también la notamos en lo que respecta a la compraventa de lotes, donde el mercado está activo porque ya no solo se compra la tierra como reserva de valor, sino que se construye aprovechando la baja en dólares del metro cuadrado de construcción.

¿En qué nichos o segmentos ve buenas oportunidades para la construcción?

“Los nichos están en las segundas líneas de barrios; si bien Palermo, Belgrano y Recoleta presentan más seguridad

a la hora de ver ventas, en zonas un poco más periféricas como Villa Crespo, Devoto, Villa del Parque, se presentan más oportunidades tanto a nivel venta como mayores márgenes de rentabilidad”.

¿Qué zonas son las más buscadas por los desarrolladores para construir y los inversores para comprar?

“Los desarrolladores nos sentimos cómodos en zonas donde la venta acompaña, lo mismo ocurre con los inversores. Por su parte, la construcción es una suerte de comodit y donde normalmente sale lo mismo construir independientemente de la zona que sea; lo que cambia es el valor tierra y ahí es donde debemos evaluar qué viable es el desarrollo. Ahora, tanto a los desarrollistas como a los inversores, nos motivan mejores rentabilidades y para eso hay que ver nuevas zonas y entender su dinamismo”.

¿Quién es más protagonista hoy: el inversor o el usuario final?

“Si bien en su momento alguno tuvo mayor peso que el otro, hoy en día el mercado cambió y eso hizo que sea el mismo para los dos. El inversor puede pasar por épocas con más o menos rentabilidad, pero siempre gana, ya que siempre que invierta en algo serio su inversión está resguardada en ladrillos. El consumidor final que invierte en pozo se puede decir que compró barato”.

¿Qué está pasando con los precios de las propiedades en función de las expectativas por el cambio de gobierno? ¿Hay movimientos?

“Lo primero que hay que decir es que, en líneas generales, se dio algo inédito: durante tres años de veda del dólar los precios casi no bajaron, algo imposible de sostener en ningún mercado donde las ventas fueron mínimas. En algunos casos, donde lo que bajó fue hasta un máximo de 15 por ciento, pero se debió al apuro de algunos inversores en salir”.

¿Hoy en día hay muchos más movimientos, sobre todo de grandes inversores que compran de a 5 o 10 unidades a precios bajos y es claro que la expectativa es de vender a un precio mayor.

“Creo que los movimientos se deben a que a nivel global, los precios de Buenos Aires son muy atractivos y en algún momento vamos a estar más parejos con los comparables de América del Sur”.

¿Cómo seguirán los precios en los próximos meses del año?

“No va a haber movimientos bruscos, pero puede llegar a subir entre un 5 y un 8 por ciento”.

¿Cómo incide el año electoral en la toma de decisiones?

“Creo que para bien, muchos van a querer cerrar operaciones antes, especulando una posible suba pos-elecciones. Además, las inversiones en inmuebles son de bajo riesgo y esas son las que realiza el inversor en época de elecciones”.

¿Considera que es momento de comprar o vender?

“No hay dudas, es un mercado de compradores”.

¿Este año es momento de invertir en tierras para posicionarse? ¿Y de iniciar proyectos?

“Siempre es bueno comprar tierra, sobre todo en la ciudad y en zonas donde no sobra buena tierra. Los grandes proyectos van a lanzarse para el tercer y el cuarto trimestre

Desarrollador urbano

Socio director de Haus Developers

Hace 12 años fundó la empresa junto a Pablo Lowenstein

Lleva construido más de 300.000 metros cuadrados

Actualmente, la firma está con proyectos residenciales, corporativos y barrios cerrados en la Ciudad y la Provincia de Buenos Aires y en Entre Ríos

del año, tratando de subirse al optimismo de un cambio de gobierno”.

¿Quedan buenos terrenos en la ciudad para construir? ¿Qué incidencia tienen en el valor final de metros cuadrados?

“Siempre se dice que ya no quedan grandes terrenos; para Haus Developers ese es uno de los grandes mitos urbanos y hay muchísimas zonas por desarrollarse; si bien en Palermo o en Recoleta no sobran los buenos terrenos, hay que entender que hay otros mercados donde la gente quiere vivir o invertir”.

La incidencia sobre el precio final hoy está en un 30 por ciento, pero sobre el precio de lanzamiento es un 40 y hasta un 45 por ciento. Obviamente que esto varía según la zona”.

¿Cómo maneja la variable inflación al momento de lanzar un nuevo producto?

“Uno trata de cubrirse lo suficiente como para poder terminar y fundear una obra, sin que esto lastime la venta. El índice de la Cámara Argentina de la Construcción (CAC) acompaña y es algo aceptado por el inversor”.

Además de la construcción de edificios, la empresa está ingresando en negocio de desarrollo de tierras. ¿Qué puntos en común tienen y cuáles son las principales diferencias?

“Haus Developers es una empresa orgánica, estamos atentos a todo tipo de negocios dentro del real estate ya que es lo que mejor hacemos. Construir es lo nuestro, ya sea un edificio o un barrio; el negocio es similar, pero enfoca a otras necesidades. Cuando arrancamos éramos un estudio clásico de arquitectura, luego abrimos la desarrolladora, después vino la empresa constructora, nada de eso fue planeado, pero sí surgió a medida que fuimos creciendo”.

EL CORTO PLAZO Y EL FUTURO

Consultado Gustavo Szlukier, sobre qué medidas deberían tomarse a corto y mediano plazo para reactivar el mercado, señala concretamente que “ninguna puntual, el mercado reacciona solo, forzar el mercado no sirve”.

Respecto de las perspectivas para la construcción a futuro, es decir si se puede pensar y decidir a mediano plazo en este sector, el entrevistado señala que “es importante que los desarrollistas nos agrupemos, no pensar a largo plazo es un error y no podemos volver a cometer los mismos errores cometidos en el 2011, tenemos que estar fuertes y pensar el bloque”.