

Una apuesta a ganador

Con más de seis años en la región, la Consultora J.H. Faúndez se proyecta como una de las alternativas más viables para el ahorro y posterior edificación de la vivienda.

Por Priscilla Bellido Mendoza

Muchos son los intentos por conseguir un método eficiente para poder financiar la tan ansiada vivienda. Para las personas, pertenecientes a la clase media del país, este anhelo se transforma —en muchas ocasiones— en una verdadera pesadilla. Ello, porque si bien existen numerosas ofertas en el mercado, no siempre se puede contar con una entidad responsable que defienda los intereses de los futuros propietarios.

Ante esta realidad, el planteamiento que hace la Consultora J.H. Faúndez y Asociados Ltda., cuyo gerente general es Juan Faúndez, se presenta como una atractiva alternativa. Esta empresa, que lleva más de seis años en el mercado, basa su éxito tras utilizar el antiquísimo método de cooperativas, sin embargo, la óptima profesionalización de sus integrantes permite obtener muy buenos resultados.

Según expresó Faúndez, "la idea de esta consultora es asesorar, organizar y promover proyectos, por medio de cooperativas. Ellas —por cierto— están conformadas por grupos de profesionales universitarios con gran capacidad de ahorro que ven satisfechas sus expectativas a muy corto plazo".

—Existen bastantes cuestionamientos con respecto al financiamiento del mercado inmobiliario, sobre todo si se consideran las estafas de las cuales han sido objeto algunas personas...

—Una de las razones del éxito que han tenido nuestros proyectos, es precisamente la transparencia con que se han manejado los negocios. Es más, a mí se me ocurrió esta propuesta, cuando las cooperativas estaban bien desprestigiadas. No obstante, ellas como modelo organizacional eran bastante viables.

—Entonces, ¿por qué cree usted que no funcionaban?

—Porque había muy poco profesionalismo. Las cooperativas por ley deben tener una estructura determinada, es decir, una junta de socios, un consejo administrativo y una junta de vigilancia. Ocurre que, muchas veces las personas que se escogían como representantes no eran muy honra-

bles. Además este modelo, hace algunos años atrás, fue utilizado por sectores no profesionales de estratos socioeconómicos más modestos, los cuales no contaban con un asesoramiento óptimo y lo que en muchas ocasiones los llevó a que fueran fácilmente manipulados que derivaron en negligencias administrativas.

SIN FINES DE LUCRO

—¿Qué ventajas tiene construir una vivienda a través de una cooperativa comparándolo con el sistema inmobiliario?

—Las cooperativas no persiguen fines de lucro, por lo tanto si son bien administradas el producto final, que en este caso puede ser un departamento, debe ser mucho más económico porque sale al costo. En cambio las inmobiliarias, suman a este costo la utilidad. Esto es completamente legítimo porque es obvio que los inversionistas quieren ganar con este negocio.

—Vuestra empresa cumple la función de asesoría...

—Sí. Nosotros gestionamos, asesoramos la cooperativa y promovemos los grupos.

—¿Cuál es su sistema de trabajo?

—Primero que nada reunimos las personas, luego las constituimos legalmente. Después les preguntamos cuáles son sus expectativas.

—Es decir, que su consultora es bastante democrática...

—Efectivamente. De allí se desprende el gran éxito que hemos tenido. Nosotros involucramos a los clientes durante todo el proceso. Para ello hacemos reuniones y tomamos decisiones según lo que desea la mayoría. A posterior, una vez que hemos comprado el terreno, les aplicamos una encuesta en la que se formulan las especificaciones de lo que quiere la persona, vale decir, un departamento de 60, 80 ó 100 metros cuadrados. Esto es evaluado considerando la consistencia entre lo que los socios quieren y lo que en verdad pueden.

—O sea, que la amplitud de cada vivienda dependerá única y exclusivamente de esta evaluación económica...

—Sí, eso es producto de aquel ejercicio no de una imposición nuestra. Además, una vez que hemos determi-

nado los metros cuadrados que tendrá el departamento, se estudia y discute en conjunto la distribución que para él se desea.

—¿Ustedes sólo se abocan a la construcción de edificios?

—No, también pueden edificarse casas. Pero, el problema es que la mayoría de las cooperativas están conformadas por sectores socioeconómicos medios que tienen las expectativas de vivir en Viña—centro. Allí los terrenos son bastante caros, por lo tanto, la construcción de casas resulta ser un proyecto bastante inviable.

—¿Sus edificaciones las realizan solamente en la Ciudad Jardín o también le dan cabida a otras ciudades de la Quinta Región?

—La empresa es eminentemente porteña. Por lo tanto, en materia de vivienda, hemos hecho cosas en Valparaíso y en Viña del Mar. A raíz del éxito de nuestro método y de que gracias a él nos hemos dado a conocer, tenemos proyectos por realizar en Quillota, e incluso, en Santiago.

—¿Tienen alguna propuesta distinta, en materia de edificio, por presentar?

—Este modelo ha sido implementado para oficinas y consultas médicas. No como comúnmente se les conoce sino que adecuado estructural-

mente como para estos fines. Por ejemplo, en 14 Norte se inauguró edificio Prosalud, que cuenta con consultas médicas de todas las especialidades. Es el único centro de Viña del Mar, que concentra única y exclusivamente profesionales de esta área.

—¿Existe algún proyecto innovador que se pueda destacar?

—Pretendo hacer una propuesta para la tercera edad.

—¿En qué consiste esta iniciativa?

—Bajo el mismo concepto de cooperativa, quiero reunir a personas de clase media de la zona y edificar una vivienda orientada a individuos de esa condición, con características absolutamente especiales. Es decir, una idea es que se cuente con áreas y patios comunes ad—hoc a sus requerimientos, que se tengan servicios dependencias que supongan una mayor comodidad para este grupo.

Finalmente, con respecto al grado de peligrosidad que esta propuesta puede significar, considerando para los delincuentes sería bastante llamativo un edificio donde vivieran personas de estas características, Juan Faúndez aclaró que dentro de los vicios comunes se ha considerado un moderno sistema de seguridad, tanto a través de guardias como de adelantos tecnológicos.



Juan Faúndez, gerente general de la Consultora J.H. Faúndez.



Embárguese en el Crucero SENSATION y sienta el calor del Caribe

Miami-San Juan-St. Thomas- St. Marteen -Miami.

Agentur	Club Internacional de Turismo	Romeo Viajes	TurismOroco	Turismo Zahr
☎ 250 976	☎ 978 560	☎ 977 905	☎ 255 214 685 579	☎ 972 444

LLAMENOS

Desde: U\$ 1.197

Carnival
Tu Estilo de Diversión

por pasajero (cabina cuádruple, cat. 4 int.).
Incluye Boleto aéreo Santiago-Miami-Santiago clase V

Valores no incluyen impuestos portuarios y propinas.

* Salida: 11 de Octubre 1997

* Duración 7 noches * 8 Comidas diarias

Network Representations
Representante exclusivo para Chile de Carnival Cruise Line

Cupos limitados, inscribese ahora!

UNITED AIRLINES

T&G MUEBLES FINOS

A través del tiempo, al más alto nivel

FABRICA Y SALON DE VENTAS BERNARDO O'HIGGINS 194, PLACILLA ORIENTAL CAMINO ANTE PUERTO FONO FAX: 291280 • 291281 • 292176 VALPARAISO