

14 Jul, 2024 Por José Luis Cieri Nuevo Comprar una propiedad es un paso clave que implica un gran esfuerzo. Están los que prefieren las viviendas para refaccionar, quienes las adquieren a estrenar, y también la posibilidad de adquirir un departamento desde el pozo, los que están en obras o pre venta, por la cual se pagan cuotas de forma mensual. Esta posibilidad es una inversión que suele ser redituable según el momento de ingreso y se puede lograr un precio preferencial, entre 20% a 30% por debajo del valor de mercado respecto de la cotización cuando se reciben las unidades. Expertos alertan que hay varias cuestiones a tener en cuenta a la hora de concretar la operación y recomiendan diferentes tips a tener presente para no cometer errores que a veces son comunes y pueden generar serias complicaciones. Hubo casos de estafas por no analizar o investigar bien con quien se trataba al momento de firmar el acuerdo. Hay “desarrolladoras” que jamás cumplieron con lo firmado y varias veces los damnificados debieron emprender acciones judiciales con resultados inciertos. Con tanta oferta disponible es importante tener algunos conceptos en claro para no confundirse y, efectivamente, dar con el mejor proyecto para lo que se busca: sea para usuario final o como inversor que refugia ahorros en los ladrillos. Leandro Korn, experto del mercado inmobiliario, comentó a Infobae que para evitar disgustos es clave saber quién es el constructor. “Primero hay que prestar atención en quién levanta el edificio. Su historia, cuánto cuántos años hace que viene construyendo, eso es muy importante. Es fundamental apuntar a profesionales solventes y que no dependan de la pre venta para poder construir”. Dentro del tiempo de entrega se estima que una obra normal de 2.000 metros cuadrados puede demorar 24 meses post planos aprobados (se calcula que los municipios los avalan entre 9 y 12 meses y luego se puede iniciar escritura). Hay que tener claro esos tiempos y no excederse porque más plazo significa perder rentabilidad en la inversión. “Nosotros creemos que no hay que obnubilarse solamente con el proyecto porque en este estadio son sólo

renders y detrás de los ellos tiene que haber un equipo y trayectoria que avale el proyecto en la que uno pueda depositar su confianza. Muchas veces lo que figura en los renders puede sufrir modificaciones a lo largo de la etapa de construcción, por temas estructurales, por cambios de materiales o también por aspectos vinculados con los permisos municipales, estos se modifican en el camino y los profesionales tienen que hacer ajustes en sus proyectos”, dijo a Infobae Ezequiel Wierzba, de Click Aparts. Al invertir en ladrillos también se recomienda analizar especial atención a la ubicación del proyecto. La zona en la que está la vivienda, qué negocios hay cerca, transportes, colegios, centros de salud, accesos, la cantidad de ambientes, amenities que se quiere tener, entre otras cuestiones. Christian Leupold, de Ávilis Real Estate, destacó a Infobae que “en el aspecto legal es vital tener claro cómo está estructurado el inmueble, si es un fideicomiso o una sociedad la que vende. Luego, profundizar en las características del proyecto en cuanto a plazo y cronograma de obra, metros cuadrados a construir, memoria descriptiva, precios y forma de pago”. También se destaca comparar la propuesta con otros proyectos y tener claro los pros y contras de cada uno. Esto es fundamental a la hora de tomar decisiones. El miedo más común en las compras desde el pozo siempre es “que no se construya y los tiempos de entrega. Aconsejo a los compradores establecer una fecha límite desde el momento en que hace la inversión, más allá de los planos o no. Que sea una fecha límite total, no a partir de los planos”, amplió Korn. Una vez que se pudo hacer un buen estudio de quien está a cargo del proyecto, es importante consultar acerca de la calidad de los materiales que utilizan y garantizarse que se cumpla en el momento de la entrega. Wierzba, dijo que “es importante buscar referencias e ir a ver algún edificio terminado para confirmar o no si la calidad y detalle de lo que se busca se verá reflejado, o no, en el futuro proyecto”. Qué pasa si al interesado le prometieron mármol y cuando abre la puerta del departamento encuentra cerámica en los revestimientos. ¿A quien le

reclama y cómo se soluciona esta situación? “Para evitar este tipo de situación es clave revisar el mayor detalle posible de la memoria descriptiva. Muchas veces y dada la coyuntura de nuestro país, las memorias son muy abiertas por que el desarrollador no puede saber si en 3 años cuando compre el piso, si va a haber disponibilidad del material que tenía pensado inicialmente utilizar, o si el valor se disparó por lo que no podrá ser adquirido. Por lo mismo, si en la memoria figura cerámica y uno acepta lo mismo, no tiene mucho margen de queja. Caso contrario deberá pedir las explicaciones del asunto a la desarrolladora y exigir algún tipo de solución. Para evitar estos temas es importante tener contacto con la desarrolladora para estar al tanto de estos cambios, si es que llegan a suceder; esto evita sorpresas y malestares”, añadió Ezequiel Wierzba. Muchas veces los compradores no estudian el vehículo legal ni la documentación que van a firmar y luego se sorprenden con ciertas obligaciones que aceptaron al adherirse a un fideicomiso o firmar un boleto de compraventa. Leupold, añadió: “Por eso es importante asesorarse adecuadamente con un profesional de confianza que pueda dar una devolución objetiva al inversor. Errores pueden haber varios, desde comerciales, legales y de neto entendimiento también. Hacer revisar la documentación por algún escribano o abogado siempre ayudará a minimizar riesgos”. En el caso que el modelo o marca no esté disponible en el mercado, siempre tiene la opción de reemplazarse por un producto de similares características, manteniendo la calidad. Si eso no sucede se debe hacer el reclamo correspondiente. Hay diversas opciones que se pueden utilizar, desde boletos hasta cartas ofertas o contratos de adhesión. La comisión depende de si se vende a través de inmobiliaria o no. De ser a través de una empresa inmobiliaria, por lo general es entre el 3% y 4% del monto de venta. Si es directo por desarrolladora generalmente no hay comisión. Christian Leupold, contó a este medio que “las operaciones en pozo comienzan con una reserva donde se define el precio, forma

de pago, entre otros detalles. Luego de haber acordado las condiciones se firma el boleto de compraventa o la adhesión al fideicomiso, dependiendo del proyecto. En el caso de que el comprador haya optado por una operación financiada, mes a mes abonará la cuota correspondiente que generalmente es en pesos ajustados por el Índice de la Cámara Argentina de la Construcción (CAC). Una vez finalizada la obra y abonado la totalidad del precio pactado, se entrega la posesión del inmueble al comprador y se inicia el trámite de subdivisión e inscripción del edificio, el cual puede llevar entre 1 y 2 años, para luego escriturar la unidad a nombre del propietario". El valor del m2 de viviendas en pozo en Buenos Aires oscila según el barrio y existen grandes diferencias. Desde USD 1.500 o USD 1.600 de Floresta o Mataderos se puede llegar hasta la zona media de Parque Chas o Villa Urquiza, donde fluctúa entre USD 1.900 o USD 2.300, y desde allí escala en las zonas más cotizadas como Caballito, Belgrano o Palermo, donde el m2 en pozo supera los USD 2.500; el más caro es Puerto Madero, a USD 4.850 por metro cuadrado. El régimen de exteriorización de activos vigente (rige hasta fin de 2023) permite la compra de viviendas que estén en un edificio con un grado de avance inferior del 50% (desde marzo de 2021 en adelante). Provocó un tímido aumento de la demanda, pero el boom de ventas que se esperaba no ha llegado. Las viviendas que han tenido mayor salida para este tipo de operaciones son las grandes de 3 y 4 ambientes, en zonas de mayor poder adquisitivo. "En las últimas semanas recibimos consultas acerca del proceso y requisitos para poder ingresar a los proyectos a través del blanqueo, concretando varias operaciones. Los proyectos con mayor potencial son aquellos que aún se comercializan a valores más atractivos en comparación con desarrollos similares. Lo que está fuera de precio no se vende", concluyó Christian Leupold. Seguir leyendo: Nuevo