

El Real Estate continúa siendo una de los mejores negocios para cuidar el patrimonio personal de cara al futuro en Argentina. El ladrillo siempre es un refugio confiable para aquellos que están interesados en invertir dinero y entender el contexto es muy importante para poder hacerlo de forma correcta. Uno de los formatos de inversión más populares dentro del mercado inmobiliario es la compra de departamentos en construcción o “de pozo”. Este tipo de inversiones son menores a las unidades ya finalizadas y permiten el financiamiento en cuotas, pero cuentan con la desventaja de estar atados a varios factores externos. Sin ir más lejos, cuando empezó la pandemia, las obras se detuvieron por varios meses, lo cual demoró los tiempos de entrega de las unidades y aumentó el costo que se pagó por ellas. Hoy en día, para poder comprar una propiedad en pozo de forma exitosa, los cuatro aspectos fundamentales a tener en cuenta son: Para una inversión exitosa, es más importante tener la certeza de que dicha compañía haya cumplido en otros emprendimientos con la calidad y los plazos de entrega prometidos, lo cual representa un mayor capital que el dinero que pueda ganar el comprador en la operación. Además, el haber realizado los trámites que pide el Registro de la Propiedad ofrece mayor seguridad y transparencia para una transacción, ya que permite acceder a los planos y, en cuanto la obra finalice, constatar cuántos son los metros cuadrados reales y la calidad con la que se construyeron. En este sentido, sea por la posibilidad de financiar el pago, por la flexibilidad del valor o porque sus valores de venta bajaron más que los departamentos usados/a estrenar, la compra “de pozo” sigue ganando popularidad en nuestro país. A su vez, para quien posea dinero líquido para comprar en pozo le conviene olvidarse del precio de lista y apuntar a un buen descuento, dado que abona sin que la unidad esté construida. Otra opción viable es pagar solo el anticipo y luego ir liquidando las cuotas en pesos cada mes: si el dólar aumenta más que el ajuste de la cuota en pesos, se ganará más dinero. Incluso, se podría

obtener un mejor resultado de la inversión por un buen descuento de pago al contado, como también por no pagar todo en el primer momento, especulando que las cuotas en pesos demandarán menos dólares con el correr del tiempo. Esto generaría que, por ejemplo, mientras el metro cuadrado en Palermo es de u\$s2.237, para comprar en pozo la misma unidad habría que desembolsar u\$s2.091 por m2. En este último caso, el precio total se abona con un 30% de anticipo y 48 cuotas en pesos con ajuste del índice de la Cámara Argentina de Comercio (CAC). Por lo tanto, comprar un inmueble “de pozo” generará una mayor rentabilidad al momento de querer desprenderse de este. Entonces bien, ante la pregunta inicial, podríamos afirmar que la compra de propiedades “de pozo” continúa siendo más accesible para la mayoría de los inversores. Actualmente, ante la sobreoferta de departamentos en venta, cada tipo de unidad tiene variables diferentes a tener en cuenta por los potenciales compradores. Sin lugar a dudas, durante el 2021, las compras de departamentos en proceso de construcción predominaron el mercado. De acuerdo con un relevamiento realizado por la consultora H54, se sostiene que el 90% de las operaciones inmobiliarias concretadas en 2021 fueron departamentos en construcción y las unidades más vendidas fueron las de 2 ambientes. Esto en parte se justifica porque, ante la merma de créditos hipotecarios, el financiamiento directo que ofrecen los desarrolladores seduce a aquellos que no cuentan con todo el capital y apuestan a pagar en cuotas durante el tiempo que tarda en terminarse el edificio -generalmente entre 2 y 3 años-. Sin embargo, también constituye una opción interesante para quienes cuentan con la totalidad del dinero y buscan el precio más bajo para invertir. Por más que la inversión en pozo necesite de una planificación mayor a largo plazo, su oferta continúa creciendo tanto en cantidad como en calidad y disfruta de una relativa estabilidad a diferencia de años anteriores. Por esta razón, continuará siendo una de las opciones más competitivas del mercado

por los próximos años. Matías es Director Comercial en Mudafy. Previamente, ejerció como Groceries Country Lead en Rappi y como Gerente de cuentas estratégicas en Uber Eats. Además, a lo largo de tres años trabajó en Procter & Gamble como Lead Account Manager y Operations Manager. Matías es Licenciado en Comercio Internacional por la Universidad Argentina de la Empresa (UADE)