

Acaso producto de la incertidumbre y de una inflación interanual que en septiembre pasado ya había alcanzado el 138,3%, en las últimas semanas se dio un "rebrote" de ventas en los proyectos de departamentos de pozo. De hecho, en agosto pasado se "permisaron" 69 nuevas obras en CABA, un total 122.700 m², entre los cuales Belgrano (32.000 m²) y Palermo (9.900 m²) cuentan con las de mayor tamaño. Y en los últimos 12 meses hubo 802 presentaciones de obras nuevas en la Ciudad, con un total de 1.850.000 m², según Monitor Inmobiliario. Precisamente, el incremento de esta demanda viene ocurriendo en los últimos 4 meses y se acrecentó hace 45 días, hasta la semana del 10 de octubre, resalta Flavio Galli, CEO del Grupo Tueroc. "Veníamos teniendo muchas consultas y cierres de operaciones, hasta tal punto que no hemos quedado casi sin oferta", comenta. Y esto ha generado una pequeña recuperación en los precios de las unidades que vienen siendo los más bajos de los últimos 12 años. El fenómeno de este repunte se explica, en parte, en la "necesidad" de los ahorristas de refugiar sus pesos en un activo dolarizado, porque "luego los metros cuadrados terminados se venden en esa moneda", aclara Damián Tabakman, presidente de la Cámara Empresaria de Desarrolladores Urbanos. Y ante la ausencia de créditos hipotecarios, esto permite realizar una inversión antes de que finalice la obra y, por ejemplo, obtener una ganancia por la reventa de la propiedad. Y si bien es cierto que el contexto actual dificulta las compras de insumos para la construcción y ello puede retrasar las fechas de entrega, "no está siendo un factor significativo ni está menguando esta tendencia", esclarece el directivo. Esta coyuntura se da un contexto donde conviene invertir porque "el costo de construcción está barato en dólares en relación con el promedio histórico", sobre todo pensando en que "puede haber un rebote a futuro con un nuevo gobierno". Así las cosas, ¿estamos en un punto de inflexión?: "Por un lado, la valuación de los activos inmobiliarios alcanzó niveles mínimos en el ciclo actual; y por el otro, son el único activo real que aún no se ha

‘repriceado’, ante la expectativa de un factible cambio de reglas de juego que se producirían con la entrante administración", confía Alan Mohadeb, socio de CEK Group. Para algunos, se aprecia un alto interés por proyectos que se encuentren desacoplados de la economía real, con tasas de rendimiento en moneda dura, bajo la modalidad de alquileres temporarios y/o primera vivienda. Pues muchos "buscan rentabilidades para inversiones de pozo de entre un 40 y un 50% punta a punta para compra de metros, lo cual representa entre un 12 y un 15% de rendimiento compuesto anual en moneda dura", destaca Mohadeb. ¿Y si quieren quedarse con el inmueble una vez entregados, "están rindiendo entre un 10 y un 12% anual libre de gastos". No obstante, el perfil del comprador tradicional se puede segmentar por área, según Sebastián Orlandi, presidente de Flamma Real Estate: el que vive en el Gran Buenos Aires, que sigue siendo un inversor de ingresos medios, "decide adquirir un inmueble hoy porque sabe que por los precios es el mejor momento para hacerlo, ya que están estables". Y porque sabe que, por la macro, los cambios políticos y los aumentos en dólares en la construcción, se estima que estos subirán. Y "si uno tiene u\$s100.000, hoy rendirán más que el año que viene, eventualmente. Y si bien se construye en pesos, el precio se determina en el mercado en dólar billete". Por otro lado, según el mismo razonamiento, en Capital Federal aparece mucho inversor que tiene exceso de pesos y prefiere destinarlo a un inmueble, que lo paga en cuotas y ajuste por índice CAC. En ese sentido, "los proyectos de pozo son excelentes canalizadores", confía Orlandi, en especial para gente que tiene pymes o empresas más grandes que no pueden importar, que tienen trabas y "saben que invertir en ladrillo es un negocio rentable y redituable, porque está comprando con un peso que es inferior al estoico". Previo a adquirir un departamento de pozo es condición sine qua non "investigar" si la desarrolladora a la que se le va a comprar es fiable: contemplar su trayectoria, su reputación, saber qué emprendimientos tiene, cuáles ha realizado, cuáles están en curso, si los está

ejecutando, qué plazos de entrega ofrece normalmente, si se atrasa o los incumple, entre otras variables. Las empresas más solventes que quieren cuidar su reputación con fondos propios hacen todo lo posible para que la obra siga su curso; pero otras no avanzan a medida que tienen una cantidad de ventas que le permitan cumplir con los plazos de entrega. Entonces, ¿qué otras precauciones tomar? Por ejemplo, mediante un abogado o escribano, constatar "si la desarrolladora que vende el emprendimiento de pozo es titular registral de la tierra donde se edificará; si lo tiene hipotecado, si esa hipoteca la viene pagando; qué porcentaje; si da aviso al comprador del boleto que tiene una hipoteca; y una recomendación muy importante: tener un seguro de caución permite que haya un control para que, si se da un atraso, haya un fondo de garantía que le cumpla al inversor en ese atraso y haya una compensación, como un canon locativo", explica el abogado penalista Jorge Monastersky. Y para que, si la obra no continúa, este no pierda su capital. Y a poner atención: las irregularidades, por lo general, están dadas por demoras en las entregas de las unidades. Hay que diferenciar entre un incumplimiento contractual por la coyuntura del país del de una constructora que vende la misma unidad varias veces o, directamente, que "no ingresa el anticipo en cuotas a la sociedad que está enfocada en el desarrollo o el fideicomiso, y se da un desvío de fondos, porque eso ya es una defraudación o tipo de estafa", concluye el experto. Recibí todos los días las noticias que más te interesan en tu casilla de mail: iProfesional - Copyright ©2024. Emprendimientos Corporativos S.A. Buenos Aires, Argentina. Todos los derechos reservados. Director: Norberto Zocco