

Web de arquitectura, diseño y construcción. 20 años online, desde Buenos Aires, Argentina. Por Ariel Venneri, Socio de MAHE Desarrollos Inmobiliarios y consultor económico financiero de negocios. Caída significativa de costos directos de construcción por la devaluación acumulada de los últimos tres años y piso histórico de ventas de inmuebles, el ciclo económico del sector inmobiliario tocó fondo y esto abre la ventana de oportunidad para el comprador de obra en pozo/en construcción, sea para inversión, sea para acceder al tan anhelado departamento propio. El mercado comprador potencial es, lamentablemente, reducido ya que la oportunidad es solo para el limitado grupo de personas que tiene alguna capacidad de ahorro, pero quien cuenta con esto tiene la chance de hacer una significativa diferencia en dólares ejerciendo, ni más ni menos, que su derecho como consumidor. Y está muy bien que así sea. Nosotros, los desarrolladores, no podemos quejarnos ni ver esto como una amenaza. Es nuestra oportunidad también para crecer apostando a brindar un producto moderno y eficiente, diseñado en función de los tiempos que corren y lo que el comprador requiere, siendo transparentes y eficientes también en la instrumentación de la operación, bajando costos de intermediación arcaicos y modalidades de comercialización que huelen a naftalina. Se acabaron los Ford Falcon. Y esto también está bueno. La oportunidad está ahí y hay que saber aprovecharla. Para poder hacer rendir al máximo la inversión, acá van 10 puntos fundamentales a tener en cuenta: 1. Precio, pero también calidad Naturalmente el primer “filtro” que aplicamos es el de precio, pero cuidado, no descuidar indicadores de calidad importantes que no implican necesariamente mayores costos significativos. No se necesita ser un arquitecto o ingeniero para detectarlos. Aberturas de calidad que aseguran ahorro de energía y aislación acústica para no compartir las intimidades de nuestro vecino. Calidad también en muebles y artefactos de cocina, cables eléctricos, disyuntores, segmentación de circuito eléctrico. Es ideal poder ver unidades ya terminadas por

el mismo desarrollador y exigir que las terminaciones y materiales se detallen en el documento de adhesión. 2. Buscar valoración futura Nada mejor para “testear” el precio de pozo o de la unidad en construcción que chequear el valor de una unidad terminada comparable similar en el mismo barrio. Se suele decir que el aumento de valor de la unidad de pozo o en construcción luego de terminada es de orden del 15%-20%, pero hacé como Santo Tomas, se incrédulo. Chequéalo. Es muy fácil ver precios en la web, no hace falta más que comprar los clasificados del diario. 3. Ojo con las expensas Hermoso el palier con 350 lámparas, espacioso SUM, gimnasio con los aparatos que en el fondo uno sabe que jamás usará, y la parrilla común de acero inoxidable, una monada realmente, pero a no quejarse cuando venga la liquidación de expensas. La alegría por conseguir un buen precio se diluye en un par de meses de expensas altas y esto se paga con el impacto en el valor y tiempos de reventa. Ni hablar si la idea es alquilar: expensas altas matan rentabilidad. Varios de los consejos que siguen también tienen que ver con este punto. 4. Menos espacios comunes Es otro factor fundamental para bajar expensas. Un edificio básico de 7/10 pisos tiene en promedio una superficie de áreas comunes de entre 25%-30%. Un edificio de escala media con diseño eficiente puede reducir drásticamente áreas comunes y, por lo tanto, las expensas. 5. Areas abiertas propias versus amenities Pensalo racionalmente. ¿Cuántas veces al año vas a poder o necesitar usar el SUM? ¿Y el gimnasio de uso común? ¿Y si no conseguís “turno” para la parrilla justo ese sábado que quedaste con amigos o familia? ¿Hiciste alguna vez la cuenta de cuanto sale en expensas el mantenimiento del gimnasio y lo que sale la cuota de un gimnasio o un club? Se suele asociar las “amenities” a categoría y status, pero el encanto de lo “cool” se pincha cuando te llega, la liquidación de expensas. Lo racionalmente “exclusivo” es tener tu espacio abierto propio, tu parrilla o tu espacio verde DENTRO de su propiedad y no afuera. Cuando te ofrecen “balcón” fijate si es un verdadero espacio propio abierto

utilizable o es una cornisa con baranda.

6. Eficiencia energetica/Sustentabilidad

Estamos en el siglo XXI y buscar tecnología “ecológica” no es algo deseable por cuestión de moda o hacer merito con Greenpeace. Energía solar para iluminación de áreas comunes, reciclaje de agua de lluvia, calentamiento de agua con tecnología solar, iluminación 100% led, espacios para bicicletas y atributos similares, además del impacto obvio en reducción de expensas, también hace a la mayor valoración futura de la unidad ya que en corto plazo la certificación de eficiencia energética para inmuebles (la misma que ya es norma en electrodomésticos en nuestro país, y es obligatoria para inmuebles en la mayoría de los países desarrollados) generará diferencias de precio significativas en las unidades terminadas según la calificación que reciban de eficiencia energética.

7. Transparencia en documentacion

Siempre pedí copia de lo que vas a firmar para leerlo con tranquilidad, y si algo no se entiende consulta a un abogado, amigo, escribano o un oráculo, pero consúltalo. Si compras de pozo con fideicomiso al costo, pedí copia del contrato de fideicomiso siempre. Es tu derecho. Si no te lo quieren dar desconfiá. Fijate quien es el fiduciario. Debería ser una empresa fiduciaria, no vinculada al constructor, al desarrollador o la inmobiliaria. No puede ser el “Tío Pocho”, mayor de edad e inimputable a futuro.

8. Lo bueno, si chico, es dos veces bueno

Los emprendimientos grandes, de muchas unidades tienen varias desventajas como el mayor plazo de construcción, con el consecuente mayor riesgo y los futuros problemas y costos de administración, con consorcios conflictivos. Un emprendimiento de escala chica o media (no más de 20 departamentos) tiene plazos rápidos de ejecución, administración futura sencilla y “convivencia” más tranquila con los vecinos.

9. Bajar costos de la compra

Siempre pedir por escrito un detalle exhaustivo de los costos asociados a la instrumentación de la adhesión o compra. Evitá las sorpresas con esto. En una operación típica donde interviene una inmobiliaria los costos asociados a la compra (comisión inmobiliaria, gastos

notariales, etc.) pueden llegar a estar en el orden de entre el 5%-7% del precio como mínimo. Es mucho dinero que si se puede reducir son varios metros cuadrados más que podés comprarte o una parte importante del equipamiento que necesitás en tu nuevo departamento.

10. Invertir en dolares pagando en pesos Si además de asegurar un buen rendimiento de la inversion, tengo la chance de pagar en pesos un bien que cotiza en dólares, el negocio termina de ser “redondo”. En las compras de pozo, salvo el monto requerido como anticipo que suele pedirse en dolares (ya que el desarrollador lo aplica a pagar el terreno), el saldo a pagar remanente conviene poder pagarlo en pesos, usualmente con ajuste por inflación que se pacta por indice de costo de construcción (indice CAC). Busca siempre esta alternativa porque es otro factor importante que potencia la rentabilidad de la inversión.