

Noticias » ¿Qué tener en cuenta a la hora de comprar en pozo? Al hacer una búsqueda rápida en Zonaprop se puede ver que en la Argentina hay una oferta de casi 3000 emprendimientos en construcción. Las opciones para quienes busquen comprar en pozo son amplias y variadas, y para muchos representan una forma de financiar el acceso a una vivienda en medio de un contexto de falta de créditos hipotecarios. Pero entrar a un proyecto de esta envergadura puede generar incertidumbre y, por supuesto, muchas dudas. La principal pregunta es por qué puede ser un buen negocio. Lo primero que aconsejan, entonces, los expertos es estar bien informado y hacer todas las preguntas pertinentes antes de tomar una decisión. “Principalmente hay que hacer una buena investigación de mercado, viendo todas las opciones disponibles. Luego buscar el asesoramiento de profesionales (intermediarios, desarrolladores, etc.) que puedan dar muestras concretas de la trayectoria del desarrollador, la cantidad y diversidad de proyectos que ha comenzado y terminado, la calidad de su trabajo y reputación de mercado”, comenta Guillermo Parera, gerente general de la desarrolladora Branson, y acota que cada uno de los proyectos de una empresa constructora funciona como una carta de presentación para tomar una decisión basada en hechos concretos. “Solemos acompañar a nuestros futuros clientes a recorrer nuestras obras para que vean, personalmente, la calidad del trabajo realizado”, ejemplifica. En esa línea, es lógico que una decisión importante tal como es la inversión en un futuro hogar lleve tiempo y dedicación. “Para prepararse nada mejor que preguntar. Si continúan las dudas, preguntar aún más y por sobre todo indagar mucho sobre quiénes son los que llevan adelante los proyectos. Todos los desarrolladores serios estarán encantados de contar su historia y mostrar sus obras terminadas”, agrega Parera. Pero 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. Para eso, Leandro Korn, director de la división de Terrenos y Desarrollos

de Korn Propiedades, contesta algunas de las cuestiones básicas a saber: Primero hay que prestar atención al constructor. Su historia, su CV, hace cuántos años viene construyendo, eso es muy importante en especial en momentos en que las cosas están difíciles. Es fundamental apuntar a constructores solventes y que no dependan de la preventa para poder construir. Una obra normal de 2000 metros puede demorar 24 meses post planos aprobados y de planos aprobados se está calculando entre 9 y 12 meses de la escritura para aprobar un plano real en los tiempos de hoy. Hay que tener claros esos tiempos y no excederse porque más tiempo significa perder rentabilidad en la inversión. A la hora de invertir en pozo siempre se debe evaluar bien la capacidad de pago, ya sea en cuotas en pesos, en dólares o si se paga por adelantado. Hay muchas variables a tener en cuenta porque en el escenario de hoy el costo de la construcción subió en dólares porque hay inflación y a veces el dólar sube o baja. Hay que ver cuál es el mejor escenario y analizar todas esas características. Una duda común es saber qué conviene más, si un fideicomiso al costo o sociedad anónima. La realidad es que cualquiera de los dos son instrumentos válidos para hacer un edificio. Yo creo que va más por la seguridad de quien construye que por la figura, pero el fideicomiso brinda “una seguridad”, atrás del papel jurídico siempre está la persona. Es muy importante en los pozos ver a quién le comprás y más en momentos de crisis. Si la fiduciaria también es la desarrolladora, ¿es conveniente ingresar al proyecto? En realidad es lo mismo. También depende de la gente, de quién lo opera. No porque sean los mismos desarrolladores va a salir mejor o peor el negocio ni van a ahorrar o va a ser más lento o más rápido. El miedo más común siempre es a que no se construya y a los tiempos de entrega. Por eso yo 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. Otro miedo es que el CAC suba mucho con el dólar planchado y se haga más caro en dólares el pago o

que las cuotas se vuelvan un poco más grandes de lo pensado. Pero también tienen que saber que en cualquier momento la propiedad se puede vender, entonces si uno no puede pagar las cuotas se puede salir. Por último, para saber si el precio que piden está dentro de los valores de mercado, no hay nada más útil que acceder a portales como Zonaprop que nos permiten entender bajo una característica qué es lo que está en precio y qué no. Nos podemos fijar qué nos ofrecen según nuestro presupuesto las diferentes empresas. Hoy la investigación de mercado está muy fácil. Por: Eugenia Iglesias. Imagen principal: Jimmy Chan en Pexels Save my name, email, and website in this browser for the next time I comment. Δ © Navent - 2022 Recibí las últimas novedades del mercado inmobiliario