

Noticias » ¿Qué tener en cuenta al invertir en pozo? Actualmente, la baja del costo de construcción es de un 25% en comparación con abril de 2018. Son los valores más bajos registrados desde 2012. Esta disminución en el valor de construcción genera nuevas oportunidades para el surgimiento de emprendimientos que pueden llegar a ser una buena elección a la hora de invertir. Además, esta situación se acompaña de la baja de un 0,6% en los precios de venta de los inmuebles por cuarto mes consecutivo en Capital Federal. Un emprendimiento es un proyecto de desarrollo inmobiliario que puede proyectarse a nivel residencial, en forma de unidades para vivir, o comercial, en forma de locales u oficinas. La principal diferencia entre un emprendimiento e invertir en pozo reside en el momento en el que se decide destinar dinero en el proyecto inmobiliario. Alejandro Schuff, director comercial de Soldati Propiedades, explica: “Invertir en un emprendimiento no necesariamente es lo mismo que comprar en pozo. Un inversor puede ser por ejemplo ‘socio’ del negocio aportando capital y no recibir metro alguno, sino utilidades a cambio. Es decir, no estaría ‘comprando’, sino participando de un negocio. Por otro lado, dependiendo del estadio constructivo técnicamente uno podría invertir en un emprendimiento, pero que el mismo ya no esté en pozo”. Jorge Camacho, gerente comercial de Ocampo Propiedades, adhiere a esta postura y define: “El pozo es una de las etapas iniciales del emprendimiento donde mayormente ingresan inversores con la intención de generar ganancias o resguardo de valor en activos inmobiliarios. Cuando un emprendimiento está próximo a finalizar los que ingresan mayormente son consumidores finales o inversores con destino a renta”. En el mundo de los desarrollos inmobiliarios hay dos actores principales: inversores y usuarios. Ambos son fundamentales para los emprendimientos y tienen en cuenta factores distintos. Un usuario que decide comprar una propiedad en pozo generalmente considera que accederá a una unidad con un valor diferencial respecto del inmueble terminado. Puede que ciertos

perfiles esperen que la obra esté finalizada para habitar la propiedad y estén más atentos a detalles como las funcionalidades, terminaciones, vistas, luz solar y accesorios. Para Camacho es importante que el usuario solicite toda la información posible: “Permite conocer mejor el producto que uno recibirá en el futuro, no solo los renders y planos nos deben guiar en este proceso. Es importante saber cuál es la empresa desarrolladora, su trayectoria, bajo qué condiciones y metodología se comercializa”. Por otra parte, Schuff agrega: “Se debe verificar quién va a estar a cargo de la construcción, el status de aprobaciones para construir lo planificado, los antecedentes del grupo desarrollador y entender la figura jurídica de compra, como un fideicomiso o un boleto de compraventa”. Schuff hace especial hincapié en la necesidad de “evaluar los riesgos generales”, tales como “los desvíos en los plazos previstos, los cambios macroeconómicos y las contingencias en la ejecución de la obra”. Aquellos que inviertan en emprendimientos tendrán en cuenta cuestiones como la locación, el formato legal, la trayectoria de la desarrolladora y el momento de la obra en el que se involucran. Tanto Camacho como Schuff coinciden en que los puntos a tener en cuenta como inversor y como comprador son similares. Aunque, el director comercial de Soldati aclara: “Si uno es inversor, debería analizar la compra desde un punto de vista financiero, además de inmobiliario. Hay que entender, mediante algún comparable, cuál sería el valor de ese departamento si estuviese hoy terminado y en cuánto se alquilaría”. Es necesario saber “cómo se integra esa compra, qué porcentaje se adelanta, cuánto y cómo se financia, cuán rápida o no puede ser la salida”. Camacho aconseja “conocer de antemano los plazos de ejecución del emprendimiento y los posibles momentos para salir de la inversión logrando rentabilidad”. “Yo siempre recomiendo pensar los proyectos en términos de su demanda genuina final, es decir intentar responder la pregunta de quién va a comprar o alquilar en el futuro esa propiedad. Si esa respuesta es fácil, entonces la inversión seguramente será buena. Si me cuesta la respuesta, dudaría

entonces de la inversión”, dice Schuff. Generalmente, el pago se compone de un adelanto en dólares para cubrir el valor “tierra” de la unidad adquirida. Luego, se pagan cuotas que acompañan el plazo de construcción del desarrollo inmobiliario, estas suelen ser en pesos, y pueden ser fijas o estar sujetas a una tasa de ajuste, dependiendo de la modalidad de venta pactada entre las partes. En un país con un fuerte componente inflacionario y un mercado inmobiliario dolarizado, como Argentina, los precios de los emprendimientos pueden variar. “Depende de variables tales como el valor de las monedas, cuestiones macroeconómicas y las dimensiones y características de cada emprendimiento en particular”, explica Camacho. Por otro lado, Schuff considera que los incrementos en el valor del precio final pueden deberse a dos componentes: “El aumento de la lista de precios por decisiones comerciales del desarrollador, obviamente, relacionado con el valor ganado dado el avance constructivo, y el crecimiento orgánico de la zona o del área específica en la cual se desarrolla el emprendimiento”. Además, sostiene: “Típicamente uno esperaría tener incrementos del orden del 25/30% comprando tempranamente, aunque hoy es difícil de predecir dado el contexto macro”. El tiempo promedio de construcción de un desarrollo inmobiliario suele ser entre 24 y 36 meses, dependiendo de las etapas previstas y la magnitud del proyecto. “Generalmente, se contempla una holgura de hasta 6 meses sin penalidades y, luego de ese plazo, compensaciones por demoras”, afirma Schuff en referencia al tiempo que puede diferir el plazo de entrega del inmueble. Dependiendo del tipo de producto y público al que el emprendimiento se proyecte, las zonas más convenientes varían. Según Schuff, “Desde el punto de vista del desarrollador, la clave suele estar en el valor de incidencia de la tierra, ya que el costo de construcción no varía en esencia de zona a zona. Buscaría zonas con baja incidencia relativa y con potencial de valorización”. Destaca como zonas convenientes a Villa Crespo, “que quedó mucho más integrado a Palermo luego de

los cambios en las Av. Juan B Justo y Córdoba”, y la zona sur de la ciudad. “De todos modos, no hay buenas o malas zonas, depende del modelo de negocio y del tipo de proyecto”, concluye. Para Camacho, “las mejores zonas, tanto para adquirir o desarrollar emprendimientos, son las que en Ocampo denominamos zonas premium de la ciudad”. “Permiten tener activos de alta calidad que con el tiempo logran una mayor valorización, permiten obtener mejores rentabilidades y brindan mayor protección económica”, asegura. En #ZonapropTeExplica te proveemos información útil para que puedas entender cuestiones del mundo inmobiliario. Si te interesa conocer más acerca de las propiedades que están en el mercado ingresá a Zonaprop.com.ar y vas a tener miles de ofertas a tu disposición. La casa que querés te está esperando. Crédito imagen principal: Free-Photos para Pixabay. Por: Lucía Benavente. 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