

Si tenés dudas comunicate con nosotros a [email protected] Llamanos al (54) 11 4556-9147/48 o al (54) 11 4449-3256 de lunes a viernes de 10 a 18 Ya superaste el límite de notas leídas. Registrate gratis para seguir leyendo

Los departamentos de pozo son una buena inversión, según destaron desarrolladores a *Ámbito*. Con el costo de construcción más bajo de los últimos tiempos, y una caída de los precios de los departamentos nuevos del 8% en un año, según un relevamiento de la UADE en la Ciudad de Buenos Aires, *Ámbito* habló con cuatro desarrolladores que analizaron las ventajas y desventajas, en estos momentos, de invertir en un departamento de pozo y una vivienda a estrenar. El contenido al que quiere acceder es exclusivo para suscriptores. Los desarrolladores inmobiliarios aseguran que sí es un buen momento para invertir en departamentos de pozo. “Resulta muy atractiva ante la falta de créditos hipotecarios, ya que se puede acceder sólo con un anticipo y luego con cuotas en pesos ajustadas al CAC” explicó a *Ámbito*, Martín Funes, socio fundador de Meta Desarrollos y agregó: “Este escenario se da porque en los últimos años el dólar avanzó más rápido que el CAC, lo que generó el costo de construcción más bajo de los últimos tiempos”. Por su parte, Miguel Di Maggio, director de la inmobiliaria Depa, también sostuvo que “hoy invertir en pozo es una gran oportunidad, sin lugar a dudas, por el costo bajo de la construcción. A esto le podemos sumar la posibilidad de ingresar con el blanqueo de capitales para la construcción, que considero que puede ser es una gran herramienta para el consumidor final”. Marta Orioabala, CEO de Real Capital, también hizo mención a las ventajas de este tipo de inversión: “Es una oportunidad por la baja del precio del producto final a futuro, en algunos casos el tipo de cambio acordado entre desarrolladora y constructoras (por arriba del blue actual), lo que da una brecha de descuento al inversor que quiera cancelar la deuda adelantada y sin financiación”. Y prosiguió: “La inflación no se traslada en término al valor de la construcción, también tenemos en cuenta la recolocación, de una inversión proveniente de la

venta de otro inmueble, en un producto que a futuro sea más vendible, porque no deja de ser la inversión más conservadora, y porque podría dar una renta en dólares de hasta 3 o 4% anual. Además ofrecemos oportunidades con financiación 100% en pesos a tres años”. Ariel Rodríguez, CEO de Value Bet Inmuebles, opinó que como ventajas en este tipo de inversión ve “ la forma de pago a convenir, si bien de parte del Desarrollador existe una propuesta, siempre es negociable y ajustable a las posibilidades de pago del adquirente” que “teóricamente el precio más bajo por m<sup>2</sup>”. Además mencionó la posibilidad de vender antes de haber pagado la totalidad del precio de la unidad y los mínimos gastos transaccionales de compra y venta. Di Maggio también sostuvo que los requerimientos financieros son menores actualmente comparados con los meses previos a la pandemia. “En la zona de Núñez, por ejemplo, antes la pandemia para ingresar a un pozo era necesario contar con entre 3000 y 3500 dólares por m<sup>2</sup>. Hoy es posible ingresar con entre 2000 y 2500 dólares”. Funes también explicó: “Los desarrollistas podemos ofrecer metros con un 25% de descuento (aproximadamente) de lo que solicitábamos a principios del año pasado”. “El mejor momento para entrar en una obra es cuando recién comienza el pozo ya que por lo general le permiten a los desarrollistas ofrecer una mayor flexibilidad y financiación a sus clientes. Una vez que la obra avanza en su construcción y al tener que hacerle frente a una menor cantidad de cuotas, las mismas resultan más onerosos” aclararon desde Meta Desarrollos. Por su parte, Di Magio agregó que “hay que tener especial cuidado con los papeles” por lo que “recomendamos revisar todo por un profesional y analizar la trayectoria de la desarrolladora”. “Veo un bajo riesgo a la hora de invertir en pozo y podría mencionar que el no conocer a quien vende, es decir al desarrollador y/o el producto terminado, que dependerá más bien de la transparencia, respaldo económico del desarrollador, cumplimientos de los contratos de la constructora, y si el comprador no está bien asesorado podría caer en compras que no cumplan la

expectativa, plazos de entrega de obra, entre otros” destacó Marta Orioabala. “Los tiempos de entrega pueden resultar ser diferentes a lo previsto debido al contexto pandémico por el cual estamos atravesando y otros factores inherentes a la obra, por ejemplo, demoras en la entrega de materiales. En caso que el pago en cuotas tenga ajustes, dicho ajuste podría determinar que el costo pagado al final de la obra no tenga relación al comportamiento del precio por m<sup>2</sup> de mercado” advirtió a *Ámbito*, Ariel Rodríguez, CEO de Value Bet Inmuebles. También destacó que hay que tener en cuenta el “posible fracaso de la inversión, es decir, que no se concrete el edificio o bien sea muy diferente al producto esperado; este suceso puede ocurrir siempre y cuando no se haya realizado un análisis previo de la trayectoria y solvencia de la Desarrolladora y/o Constructor”. En cuanto a los departamentos a estrenar, Funes no opina lo mismo que con los departamentos de pozo. “No sucede lo mismo con los m<sup>2</sup> terminados, ya que implican por lo general una erogación en dólares de contado. Por otro lado, si bien se registran bajas en los precios del m<sup>2</sup> usado, producto de la gran oferta y escasa demanda, en zonas del corredor norte de la CABA por lo general esas bajas no superan el 15%” opinó a este medio. Por su parte Ariel Rodríguez, destacó las ventajas de los departamentos a estrenar como la “certeza del producto, no hay riesgos de entrega en cuanto a plazo y calidad, es una unidad que puede ser habitable, alquilable o negociable con otro bien o servicio de la economía como permuta. Además de ser un producto vendible en efectivo y al ser un producto nuevo tiene un mayor atractivo en el barrio en el que se encuentra ubicado”. Pero destacó como desventajas que es el precio por m<sup>2</sup> más alto del mercado y que los costos de transacción más altos “ya que se incorporan honorarios notariales, gastos e impuestos que gravan la escrituración”. El precio promedio de oferta publicado del metros cuadrados relevados por UADE (Recoleta, Palermo, Belgrano y Nuñez) fue en marzo de u\$s3.448 para los departamentos nuevos y de u\$s3.022 para los

usados. En dichos barrios, los precios de los departamentos nuevos se redujeron 8% con relación al año anterior mientras que los usados se redujeron 9,7%. Edición N8664 Director: Julián Guarino - Copyright © 2019 Ámbito.com - RNPI En trámite - Issn 1852 9232 Todos los derechos reservados - Términos y condiciones de uso