

# CONSTRUIR PARA VENDER O ARRENDAR

CORAVI®

Guía esencial para maximizar  
tus inversiones inmobiliarias.



Janette Marcela Lara.

Tomar la decisión de vender o arrendar una propiedad es uno de los pasos más cruciales para maximizar tus ganancias en el sector inmobiliario. Ambas opciones tienen sus ventajas y desventajas, y la elección correcta depende de una variedad de factores, desde tus objetivos financieros hasta las características del mercado en el que operas.

En este Ebook, te ayudaremos a comprender cómo tomar la mejor decisión para tu inversión. A través de tres puntos clave, exploraremos los elementos que debes considerar al elegir entre vender o arrendar, asegurando que puedas tomar decisiones estratégicas que optimicen el rendimiento de tu propiedad. Además, al final de este, recibirás un formato gratuito que podrás utilizar para desarrollar tu propio estudio y tomar decisiones más informadas en tus proyectos. Este formato está diseñado para que puedas aplicarlo directamente en tus inversiones y empezar a ver resultados más rápidamente.

En CORAVI, no solo brindamos asesoría en estos temas, sino que también te acompañamos en cada paso del proceso, garantizando que tus proyectos inmobiliarios sean rentables y sostenibles. ¡Sigue leyendo para descubrir cómo puedes aprovechar al máximo tu inversión y empieza a tomar decisiones con certeza!

## CAPITULO 1: Adaptación al mercado inmobiliario

Tomar la decisión entre vender o arrendar tu propiedad es un paso clave para maximizar tu inversión. Cada opción tiene sus beneficios y desafíos, y elegir la más adecuada dependerá de tus objetivos financieros, el mercado local y el tipo de inmueble. Por eso, contar con un equipo que entienda las tendencias del mercado, el diseño y los costos de construcción es esencial para garantizar que tomes decisiones informadas. En CORAVI, ayudamos a inversionistas como tú a analizar cada escenario y transformar ideas en proyectos rentables.

A continuación, te presentamos 3 tareas clave a realizar para entender en que mercado se encuentran las proyecciones de tu inversión:

1. **Evaluación del mercado: Cómo el contexto local y las tendencias del sector impactan tu decisión**  
Uno de los factores más determinantes para decidir si vender o arrendar tu propiedad es el contexto del mercado inmobiliario local. Las tendencias del sector varían de una ciudad a otra, e incluso de una zona a otra dentro de la misma ciudad. Por eso, es esencial que comprendas cómo estos factores afectan tanto la oferta como la demanda de propiedades en tu área.
2. **Tendencias del mercado**  
El mercado inmobiliario puede estar en una fase de crecimiento, lo que hace que vender ahora te brinde un retorno más alto de lo esperado. Sin embargo, si el mercado está en una fase de desaceleración, el arrendamiento podría ofrecerte una opción más estable, proporcionando ingresos constantes mientras el valor de la propiedad se recupera con el tiempo. Entender estas fases y los ciclos de mercado puede ser la diferencia entre una venta exitosa o una opción más rentable a largo plazo, como el alquiler.
3. **Demanda y oferta en tu zona**  
Es importante evaluar la demanda de compradores y arrendatarios en tu ubicación específica. Si en tu zona hay una alta demanda de propiedades para alquiler, podría ser más conveniente arrendar en lugar de vender, lo que te generará ingresos constantes sin perder la propiedad. Por otro lado, si el mercado de compradores está activo, vender podría ser más rentable, especialmente si las propiedades en la zona están viendo un aumento en su valor.

## Capítulo 2: Cómo calcular el retorno de inversión en cada escenario

Una de las decisiones más críticas en el proceso de venta o arrendamiento de una propiedad es calcular el retorno de inversión (ROI) de cada opción. Entender cómo se calcula este indicador te permitirá tomar una decisión informada y maximizar tus ganancias. En este capítulo, exploraremos cómo calcular el ROI tanto para vender como para arrendar, y cómo cada opción impacta tu rentabilidad.

### 1. Cálculo del ROI para la Venta

Cuando decides vender una propiedad, tu objetivo es obtener la mayor ganancia posible, pero es esencial considerar todos los costos involucrados en el proceso de venta. Para calcular el ROI de una venta, sigue estos pasos:

$$\text{ROI de la venta} = \frac{\text{Ganancia neta de la venta}}{\text{Costo total de la propiedad}} \times 100$$

Pasos a seguir:

1. Valor de venta de la propiedad: Es el precio por el cual planeas vender la propiedad.
2. Costo total de la propiedad: Incluye el valor de adquisición (si es el caso), los gastos de mejora o remodelación, los costos de mantenimiento, y cualquier otro gasto relacionado.
3. Gastos de la venta: Considera los costos de comisión de agentes inmobiliarios, impuestos por la venta, notaría, entre otros.
4. Ganancia neta de la venta: Este es el valor que obtienes después de descontar todos los gastos de la venta (incluyendo los costos de transacción).

Ejemplo: Si vendes una propiedad por \$200,000.000, pero el costo total de la propiedad (compra, mejoras, gastos de mantenimiento) fue de \$150,000.000, y los gastos de venta (comisiones e impuestos) fueron \$10,000.000, tu ganancia neta sería:

$$\text{Ganancia neta} = 200,000.000 - 150,000.000 - 10,000.000 = 40,000.000$$

Entonces, el ROI de la venta sería:

$$\text{ROI de la venta} = \frac{40,000.000}{150,000.000} \times 100 = 26.67\%$$

## 2. Cálculo del ROI para el Arrendamiento

Cuando decides arrendar, el objetivo es generar ingresos constantes durante un período determinado. Para calcular el ROI del arrendamiento, necesitamos considerar los ingresos pasivos generados por el alquiler y los costos asociados. Fórmula básica del ROI del arrendamiento:

$$\text{ROI de arrendamiento} = \frac{\text{Ingreso neto anual por arrendamiento}}{\text{Inversión total en la propiedad}} \times 100$$

Pasos a seguir:

1. Ingreso neto anual por arrendamiento: Es el alquiler mensual que recibes por la propiedad, multiplicado por 12. No olvides restar los costos anuales de mantenimiento, impuestos y otros gastos relacionados.
2. Inversión total en la propiedad: Es la cantidad que invertiste en la propiedad (compra, mejoras, mantenimiento inicial, etc.).

Ejemplo: Si alquilas una propiedad por \$1,000 al mes, el ingreso anual sería:

$$\text{Ingreso anual por arrendamiento} = 1,000.000 \times 12 = 12,000.000$$

Si tus costos anuales (mantenimiento, impuestos, servicios) suman \$2,000.000, entonces:

$$\text{Ingreso neto anual} = 12,000.000 - 2,000.000 = 10,000.000$$

Y si la inversión total en la propiedad fue de \$150,000.000, entonces el ROI de arrendamiento sería:

$$\text{ROI de arrendamiento} = \frac{10,000.000}{150,000.000} \times 100 = 6.67\%$$

## Capítulo 3: Ejemplos prácticos con proyectos típicos de CORAVI

En este capítulo, exploraremos ejemplos prácticos basados en algunos de nuestros proyectos en Coravi. Estos ejemplos te ayudarán a entender cómo se toman las decisiones entre vender o arrendar dependiendo del tipo de propiedad y el contexto del mercado.



### Ejemplo 1: Proyecto de Vivienda Multifamiliar – Venta

**Descripción del Proyecto:** Este proyecto consistió en la construcción de 6 apartamentos en una zona de alta demanda en Medellín. El objetivo fue vender las propiedades para obtener un retorno rápido.

#### Aspectos Clave:

- **Ubicación:** Medellín, un mercado inmobiliario con alta demanda de vivienda familiar.
- **Tipo de propiedad:** Apartamentos de 3 habitaciones y 2 baños, ideales para familias jóvenes.
- **Estrategia:** Vender los apartamentos una vez finalizada la construcción.

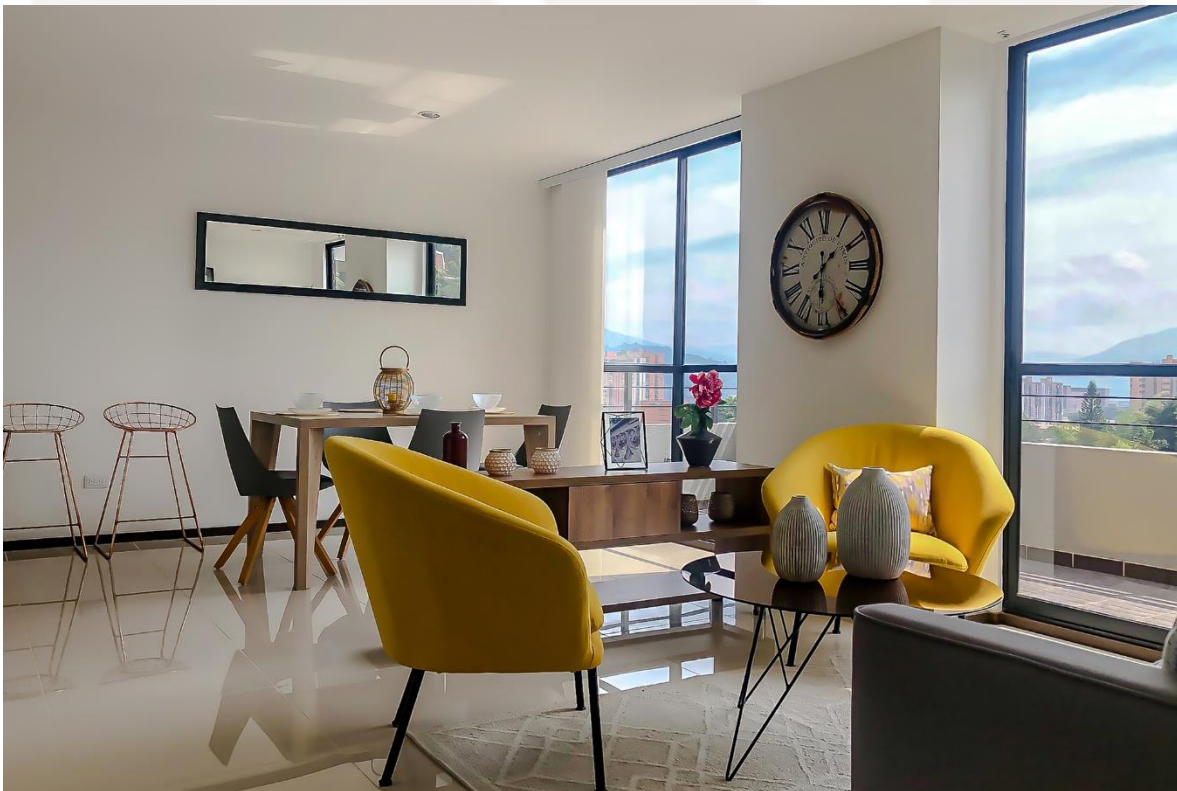


En este tipo de proyecto, el enfoque principal fue maximizar las ganancias a corto plazo. Gracias a la ubicación y la calidad del diseño, los apartamentos se vendieron rápidamente a un precio competitivo. Esto permitió obtener un retorno rápido de la inversión inicial, sin necesidad de mantener los inmuebles por mucho tiempo.

### ¿Por qué vender fue la mejor opción?

La venta fue la opción más rentable porque:

- Alta demanda de compradores en la zona, lo que permitió vender rápidamente a un buen precio.
- Recuperación rápida del capital, lo que permitió reinvertir en nuevos proyectos.



### Ejemplo 2: Proyecto de Vivienda Multifamiliar – Arrendamiento

**Descripción del Proyecto:** En este caso, desarrollamos 4 apartamentos en Barranquilla, una ciudad con una creciente demanda de alquiler debido a la expansión urbana. Los apartamentos fueron alquilados a familias que buscaban una opción cómoda y bien ubicada.

**Aspectos Clave:**

- **Ubicación:** Barranquilla, con alta demanda de arrendamiento en zonas de expansión.
- **Tipo de propiedad:** Apartamentos de 2 habitaciones y 1 baño, ideales para pequeñas familias o profesionales.
- **Estrategia:** Arrendar los apartamentos para generar ingresos mensuales estables.

En lugar de vender las propiedades, se decidió arrendar los apartamentos, aprovechando el crecimiento del alquiler en la zona. Esto generó ingresos constantes que pudieron reinvertirse o utilizarse para otros proyectos.

**¿Por qué arrendar fue la mejor opción?**

El arrendamiento resultó ser una opción atractiva porque:

- Generación de ingresos pasivos que se mantuvieron constantes durante el tiempo.
- Oportunidad de valorización de los apartamentos, lo que permitió un aumento en el valor de la propiedad con el tiempo.



## CONCLUSIÓN: ¿Cuándo es mejor arrendar o vender?

- **Venta:** Si el mercado está en alza y hay una alta demanda de compradores, vender puede ofrecer una ganancia más alta en un corto período de tiempo.
- **Arrendar:** Si buscas estabilidad y un flujo constante de ingresos, y la propiedad se encuentra en una zona de alta demanda de alquiler, arrendar puede ser la mejor opción a largo plazo.

Para ayudarte a aplicar las ideas del Ebook, hemos creado una Plantilla de Evaluación del Mercado Inmobiliario. Esta plantilla te permitirá analizar los datos del mercado en tu zona, comparar las tendencias actuales de venta y arrendamiento, y calcular cómo se alinea con tus objetivos financieros.

### Plantilla: Mercado Inmobiliario

#### 1. Evaluación de la Demanda Local:

**Demanda de Compradores (para Vender):**

- ¿Hay demanda alta de compradores en esta zona?  
( ) Alta ( ) Media ( ) Baja
- ¿Cuánto ha aumentado el precio de las propiedades en los últimos 6-12 meses?  
( ) Más del 10% ( ) Entre 5% y 10% ( ) Menos del 5%

**Demanda de Arrendatarios (para Arrendar):**

- ¿Existe una alta demanda de alquileres en esta zona?  
( ) Alta ( ) Media ( ) Baja
- ¿Cuál es el promedio de tiempo que las propiedades permanecen arrendadas?  
( ) Menos de 30 días ( ) Entre 30 y 60 días ( ) Más de 60 días

#### 2. Condiciones del Mercado Inmobiliario:

- ¿Los precios de propiedades similares en la zona han aumentado o disminuido en los últimos meses?  
( ) Aumentado ( ) Estable ( ) Disminuido
- ¿El mercado es muy competitivo (alta oferta y demanda)?  
( ) Sí ( ) No

### 3. Cálculo de Rentabilidad Estimada

#### Opción 1: Venta de la Propiedad

- Valor de venta estimado de la propiedad: \$\_\_\_\_\_
- Costo de venta (impuestos, comisiones, etc.): \$\_\_\_\_\_
- Ganancia estimada por venta: \$\_\_\_\_\_

#### Opción 2: Arrendamiento de la Propiedad

- Valor estimado de alquiler mensual: \$\_\_\_\_\_
- Ingresos anuales por alquiler: \$\_\_\_\_\_
- Costo anual de mantenimiento (impuestos, servicios, etc.): \$\_\_\_\_\_
- Ganancia neta anual por arrendamiento: \$\_\_\_\_\_

#### 4. Conclusiones:

- ¿Cuál opción parece más rentable para ti?  
( ) Vender  
( ) Arrendar  
( ) Ninguna (buscar otras alternativas)
- ¿Cómo se alinea tu decisión con tus objetivos financieros a corto y largo plazo?