



# Los **10** ~~errores~~ más frecuentes del inversor inmobiliario

Por INMSA |

La compra de inmuebles ha sido uno de los mecanismos más utilizados por los argentinos para invertir su dinero. En general, la elección está basada en el criterio de preservar el valor de su capital, pero en la mayoría de los casos invierten presumiendo creencias que no suelen repetirse.

Mariano Capellino, CEO de INMSA Real Estate Investments Company desmitifica diez creencias en las que suele caer el inversor cuando apuesta a los ladrillos:

1

**Crear que su exitosa experiencia de comprar un bien que luego se revalorizó, se repetirá sin parar.** No es así. En general, luego de varios años de apreciaciones fuertes en un determinado mercado y tipo de activo, las revalorizaciones comienzan a reducirse. Para lograr sostener adecuados rendimientos, se requiere desplazarse de un tipo de activo a otro en el mismo mercado o directamente ingresar en otro mercado en el ciclo apropiado. No hay magia.

2

**Crear que nunca se puede perder capital cuando se invierte en inmuebles.** Está demostrado que, por momentos, los activos pueden presentar fuertes caídas en sus valores y en caso de elegir desinvertir, hay que estar dispuestos a asumir fuertes pérdidas o esperar mucho tiempo para que recupere el valor. Por ejemplo, en Miami, los inmuebles en la playa o en Brickell tuvieron en 2009 una baja del 50 por ciento del valor alcanzado en 2007.

3

**Crear que comprar en pozo siempre es un buen negocio.** En realidad, todo depende de la fase del ciclo que el mercado atraviesa. En la Argentina este negocio estará atado al valor del dólar. Se estima que hasta US \$500 es el costo del metro cuadrado de construcción tope para no correr riesgo. Por encima de ese precio existe la posibilidad de que una corrección del tipo de cambio durante la construcción del proyecto – en general hasta 24 meses– obligue a vender por debajo de la inversión realizada en pre-construcción.

4

**Crear que los inmuebles premium y las mejores ubicaciones son los más atractivos y seguros.** Esto no es una verdad absoluta ya que dependerá cuándo se realice la compra. Cada tipo de activo –categorías A, B o C, de mayor a menor valor por su ubicación y tipo de construcción– tiene su momento de oportunidad. En general los inmuebles premium en las mejores ubicaciones son los primeros en revalorizarse luego de una crisis, porque lo demandan los extranjeros y las personas de alto poder adquisitivo. Pero cuando llegan a su precio histórico y se estancan, dejan de ser negocio y comienza a generarse oportunidades en los de clase B o C –de menor valor en ubicaciones periféricas que generalmente tiene mejor rentabilidad por alquiler–. Por eso, hay que entender cuándo comprar y cuándo vender.

5

**Pensar que para ganar dinero en este negocio es necesario construir.** Está demostrado que existe un alto costo de aprendizaje y se requieren fuertes economías de escala para poder construir. Asimismo, para generar elevadas rentabilidades sostenibles en el tiempo, el inversor debería desplazar la construcción de un tipo de activo a otro y de un mercado a otro, aprovechando sus ciclos. Deje la construcción a quien lo hace en forma habitual.

6

**Comprar una propiedad y no venderla nunca.** Está demostrado que los rendimientos que se obtienen adquiriendo un activo y manteniéndolo en cartera a largo plazo, suelen ser muy bajos. Esto se debe a que todos los mercados atraviesan distintos ciclos y al mantener el activo en forma permanente, la rentabilidad se ve castigada cuando el mercado cae y no se refleja cuando el mercado sube rápidamente. Es por eso que el mejor rendimiento se obtiene manteniéndolo cuando las curvas ascendentes de precio son más pronunciadas y vendiéndolo cuando se empieza a estancar. Con lo obtenido se debe adquirir otro inmueble que, en ese momento, se encuentre en un proceso de mayor aceleración de valor.

7

**Crear que el rendimiento está basado solo en los ingresos por renta.** Para poder entender el verdadero rendimiento anual de un activo inmobiliario es importante tener presente todos los ingresos y egresos realizados para la operación inmobiliaria. Cuando lo haga no se olvide de considerar las comisiones que paga en cada etapa del proceso, los impuestos, los gastos de remodelación (si fueron necesarios) y los gastos de mantenimiento. En general, las personas comparan el precio de venta más los alquileres cobrados frente al precio de compra y dejan de lado muchos gastos que disminuyen sensiblemente la rentabilidad.





8

**Crear que comprar con el ofrecimiento de una renta garantizada, es buen negocio y seguro.** Generalmente quien garantiza un rendimiento en un negocio inmobiliario lo hace con una tasa artificial –por ejemplo 8% anual y por un periodo de tiempo limitado de 36 meses–, para hacer más atractiva la operación. Pero no tenga duda que, para compensar el costo de esa garantía, el precio del activo tendrá un sobreprecio que tarde o temprano lo afectará. Cuando se termine el plazo de garantía el rendimiento generalmente será menor –por ejemplo: 4%– y al tratar de venderlo, posiblemente terminará haciéndolo a un precio menor al que pagó.

9

**Pensar que siempre es buen negocio comprar inmuebles a un banco, en subastas o a desarrolladores.** Puede ser negocio, pero hay que contar con más conocimientos y experiencia al que se requiere para una compra tradicional. Muchos inversores piensan que por el solo hecho de estar comprando de esta forma lo hacen a precios por debajo del valor de mercado, pero la mayoría de las veces lo hacen comprando por encima y existen estadísticas públicas que lo demuestran.

10

**Pensar que la rentabilidad por alquiler se obtiene simplemente tomando el valor del alquiler y restarle el impuesto inmobiliario.** En realidad hay que tener en cuenta muchas variables que son las que finalmente impactan en el rendimiento. Por ejemplo, los periodos de vacancias, los seguros, el impuesto patrimonial, el impuesto a la propiedad, los gastos de mantenimientos, las comisiones inmobiliarias, los imprevistos, los costos de administración, el impuesto a los bienes personales, etc. Al deducir estos conceptos, se reduce casi a la mitad la rentabilidad teórica que proporcionan generalmente los agentes inmobiliarios.

Como conclusión, de acuerdo con el especialista: "Cuando hacemos algo que resulta exitoso, tratamos de repetirlo. Tiene su lógica. Pero eso no sucede cuando se trata de invertir en inmuebles. Todo estará condicionado a situaciones particulares del mercado y del sector. Por eso cada operación requiere de un análisis minucioso si lo que se busca es lograr una rentabilidad consistente. No cometes estos errores, no te dejes llevar por creencias que sólo afectarán la inversión".

\*Material previamente publicado en la revista Apertura.

\*Nota del editor: Las opiniones aquí expresadas son responsabilidad del autor y no necesariamente reflejan la posición de Immobiliare.