

Inversión Inmobiliaria*

Por Gustavo Ibáñez Padilla



Los inmuebles

“Sobre unos buenos cimientos se puede levantar un buen edificio, y los mejores cimientos en el mundo son los del dinero.”

Miguel de Cervantes. Don Quijote.

Los bienes raíces constituyen uno de los más tradicionales instrumentos de inversión. Están física y psicológicamente cercanos al inversor y forman parte de nuestra cultura financiera. Frases como “*El casado casa quiere*”, “*La mejor inversión son los ladrillos*” o “*Nada mejor que el techo propio*” evidencian esta impronta cultural.

Son un instrumento de carácter conservador (aparentemente) debido a su tangibilidad. Podemos ver y tocar los ladrillos. Sin embargo, esto no implica que el precio del inmueble carezca de volatilidad. Lo mismo ocurre con la renta que generan (alquileres).

El mercado inmobiliario es un mercado imperfecto, en comparación con lo que ocurre en el mercado bursátil, debido a que el número de participantes es mucho menor. Su principal problema es la falta de liquidez (¡no es un dato menor!).

Los inmuebles constituyen un interesante instrumento de inversión, si se los maneja adecuadamente. En general brindan una adecuada protección contra la inflación y su **correlación**¹ con los otros activos es relativamente baja, por lo que son útiles para diversificar una cartera de inversión.

El talón de Aquiles de los inmuebles está indicado en su nombre, “no pueden moverse”, y por lo tanto son “cautivos” de la jurisdicción en donde se encuentren. Cuando están plantados en países de poca seguridad jurídica y gran voracidad fiscal se encuentran permanentemente expuestos a impuestos de emergencia, tasas extraordinarias o reglamentaciones arbitrarias. Por ser activos registrables (figuran en el Registro de la Propiedad Inmueble y se negocian por medio de escrituras públicas) resulta difícil para el inversor evitar el pago de los impuestos. Además están sometidos al riesgo-país –riesgo sistémico– que suele ser el de residencia del inversor, con lo cual sufren idénticas fluctuaciones que gran parte del patrimonio del inversor (actividad laboral o comercial, cuentas bancarias domésticas, automóviles, etc.), por ello su riesgo no está compensado.

Los bienes raíces son una muy buena opción de inversión.

* Adaptado de: **Ibáñez Padilla, Gustavo. Manual de Economía Personal. Cómo potenciar sus ingresos e inversiones.** Buenos Aires: Dunken, 2009, 7ma ed.

¹ **Correlación:** Relación entre variables según la cual los cambios en los valores de una van seguidos de cambios en los valores de la otra.

Con respecto al rendimiento, se estima que una propiedad produce, en épocas normales, una **renta bruta** en el orden del 5 al 10% anual. De aquí hay que deducir amortizaciones, períodos muertos, reparaciones, impuestos, etc. Las ganancias obtenidas como alquileres son de difícil re-inversión en inmuebles, lo cual requiere de una gran disciplina del inversor, que debería aplicarlos a un fondo, para luego comprar más inmuebles, si desea beneficiarse del crecimiento exponencial del interés compuesto (efecto bola de nieve).

En cuanto a la atención que requieren para su cuidado y administración es mucho mayor que los otros instrumentos mencionados, debido justamente al hecho de ser activos físicos. Presentan ciertos riesgos que deberían cubrirse mediante sus correspondientes seguros (otro gasto a tener en cuenta), por ejemplo el riesgo de incendio, inundación, tumultos, actos terroristas o guerras. Otros riesgos, como el de hundimiento o de defectos constructivos, no suelen ser factibles de cubrir; cabe la posibilidad de que algún inquilino no pague y deba ser desalojado –lo cual implica nuevos gastos y rentas perdidas (además suele ser necesario realizar reparaciones por el mal trato de estos ocupantes)–. En Argentina existe un riesgo adicional, el de la usurpación, facilitado por la inseguridad jurídica y la inacción de las autoridades.

Cuando usted invierte en el mercado de bienes raíces debe tener en cuenta la siguiente regla: *La ganancia debe obtenerse al comprar y no al vender*. Aquí es donde el hecho de ser un mercado imperfecto se convierte en un beneficio. Las imperfecciones permiten que existan oportunidades de comprar por debajo del valor normal de mercado. Los negocios inmobiliarios deben realizarse sólo bajo esta condición: Comprar en una situación de excepción, pagando un precio por debajo del valor normal de mercado.



Veamos algunos ejemplos:

- **Remates públicos:** Aquí la venta se realiza sí o sí en una fecha determinada (a un precio base o a veces sin base). Esto brinda oportunidades interesantes. Es necesario contar con dinero en efectivo (generalmente un 30% en el acto y el saldo en un plazo de pocos días). También hay que lidiar con “*La Liga*”, que suele acaparar las operaciones. Asistir a un remate es una actividad muy educativa para el inversor interesado en el mercado de bienes raíces.
- **Sucesiones:** Los herederos de una sucesión suelen precisar liquidar sus propiedades con cierta premura, y la diversidad de intereses de los participantes permiten la oportunidad de negociar condiciones ventajosas de compra.
- **Períodos de depresión inmobiliaria:** Son el momento ideal para realizar compras: ¡cuando todos venden! El negocio de los inmuebles posee ciclos de expansión y retracción de carácter sistémico. Esperar pacientemente el momento de baja de los precios es la estrategia más adecuada. Si uno analiza el mercado y su evolución histórica puede detectar los *valles* más convenientes. Los períodos de perturbación económica –como devaluaciones o crisis institucionales– suelen acompañarse por abruptas caídas de los precios (ej: Argentina, 2002).

Dentro del amplio mercado de los bienes raíces existen diversas opciones. Analizaremos brevemente cuatro: campos, lotes urbanos, casas y departamentos.

- **Campos:** Partimos del supuesto que sean aptos para actividades productivas (en general agropecuarias). Suelen requerir inversiones mayores y conocimientos específicos. Su administración posee cierto grado de complejidad. Pueden arrendarse (alquiler) para obtener una renta. Por estar vinculados a actividades relacionadas con el mercado externo (principalmente los agrícolas), su valor en dólares es más estable que el del resto de los inmuebles; en contrapartida su liquidez es menor. Su valor puede incrementarse en el tiempo debido a las mejoras zonales.
- **Lotes urbanos:** Sirven como inversión a largo plazo por su incremento de valor con el tiempo al crecer las ciudades. En general no generan renta, salvo excepciones, como el alquiler para playas de estacionamiento o depósitos. Los municipios suelen castigar a los lotes baldíos con elevados impuestos para evitar la especulación inmobiliaria producida por la apreciación de valor antes mencionada.
- **Casas:** Implican inversiones de cierta magnitud ya que se adquiere un lote y una construcción. El lote aumenta de valor en el tiempo, pero la edificación sufre un proceso de depreciación (posee una vida útil y requiere de mantenimiento). Su administración es más trabajosa que la de un departamento.
- **Departamentos:** Requieren inversiones menores que las de una casa y también menor mantenimiento. Son la elección más usual para la obtención de una renta por alquiler. Se deprecian en el tiempo debido al consumo de la vida útil del edificio.

Cada una de estas clasificaciones puede subdividirse y estudiarse más en detalle, considerando cuestiones de localización, tipo de construcción, tipo de propiedad, etc.

Es conveniente destacar que en el campo de los bienes raíces, el factor más importante es la **ubicación** del inmueble.

Tenga en cuenta que desde el punto de vista de las finanzas personales, cuando hablamos de la vivienda particular, es más conveniente alquilar que comprar. Pero en caso de desear poseer su casa propia, suele ser más favorable comprar (aprovechando condiciones favorables) que construir, ya que al edificar perdemos la oportunidad de adquirir una ganga y además, al realizar el proyecto propio, se tiende a sobredimensionar el inmueble. Cada metro cuadrado agregado de más, o al gusto del dueño, disminuye la liquidez de la propiedad, al limitar más el universo de potenciales compradores.

Puede llegar a ser oportuno construir cuando empleamos un **proyecto modular** que se realiza por etapas, manteniendo siempre la idea de no apartarse de lo que demanda el mercado (para dar mayor liquidez y valor a la propiedad). Los lujos y gustos particulares, difícilmente se vean reflejados en el precio de reventa de la construcción (Un revestimiento de mármol de Carrara en el baño puede ser estéticamente muy agradable para el propietario, pero no suele ser adecuadamente reconocido por el comprador, al valorar la propiedad al momento de adquirirla). Esto no significa que usted no pueda darse algunos lujos, sino que desde el punto de vista de la Economía Personal esta elección no es la más apropiada para su patrimonio.





Si desea adquirir una propiedad como inversión o para su uso personal busque el asesoramiento necesario para cada uno de los pasos de la operación. El costo de los asesores debería recuperarse con los beneficios que ellos le generarán. En una operación común pueden intervenir los siguientes asesores: un *agente inmobiliario*, para conseguir la mejor propiedad al mejor precio (en caso de comprar en un remate conviene contactar previamente al martillero para conocer detalles

y conseguir su colaboración); un *escribano* para realizar todo el trámite notarial de transmisión del dominio (verificación de títulos y deudas, boleto de compra-venta², escritura, etc.); un *abogado*, para asesorar respecto de cualquier situación jurídicamente compleja o cualquier riesgo potencial; y un *consultor financiero* (preferiblemente independiente), para colaborar en todos los aspectos referidos a la conveniencia de la operación, su financiación y su impacto en la economía del comprador.

Recuerde que la Inteligencia Financiera se adquiere mediante el estudio y la práctica permanente. Inicie hoy mismo un programa de auto-capacitación; no pierda oportunidad de incorporar nuevos conocimientos y de mantener contacto con el mercado. Esto es, leer buenos libros sobre el tema, asistir a seminarios, conseguir un buen mentor, consultar revistas y diarios especializados, realizar operaciones que lo mantengan 'conectado' con el mercado y cualquier otra actividad que le permita incrementar sus capacidades financieras.

Puede obtener más información sobre finanzas personales consultando en:

- **Gustavo Ibáñez Padilla.** *Manual de Economía Personal.* Buenos Aires: Dunken, 2009.
- por correo electrónico: gustavoip@arnet.com.ar
- <http://www.economiapersonal.com.ar>
- <http://www.smartmoney.com>



© Gustavo Ibáñez Padilla

Colección Economía Personal

Gustavo Ibáñez Padilla es ingeniero civil, master en comunicación institucional, profesor universitario, consultor financiero, escritor y conferencista. Es miembro del Comité IRAM para la aplicación en Argentina de la Norma ISO 22.222 (Planificación Financiera Personal). Es autor del *Manual de Economía Personal*, el libro argentino de finanzas personales más vendido.

² Boleto de compra-venta: Una vez que el comprador y vendedor se hayan puesto de acuerdo sobre los términos de la compra de la propiedad, se preparará un contrato que será firmado por todas las partes. El contrato especificará el precio de compra, cualquier condición que corresponda como derechos a inspección, términos de financiamiento, y fecha y hora del cierre. Un contrato de compra y venta es la palabra final en el acuerdo entre las partes. Cualquier acuerdo o promesa oral hechos antes de que se firme el contrato son nulos e inaplicables. El acuerdo de compra y venta debe prever que cualquier señal (depósito) será colocada ya sea en la cuenta del agente inmobiliario o del escribano para asegurarse de que el comprador recuperará su dinero si la compra no se cierra debido a una falla ajena a éste.