

Tipo de medio: Digital

Fecha: 08-05-2017

Medio: Apertura – Real Estate

Gestión: Si

## Apertura



Real Estate

## Desde cocheras hasta habitaciones de hotel: alternativas de inversión en real estate

*Cocheras, habitaciones de hotel y parcelas productivas son algunas de las alternativas que ofrece el mercado. Cuáles son las rentabilidades prometidas.*

Por Gabriela Koolen

08 de Mayo 2017

A la espera de tasas más bajas que dinamicen el mercado, los desarrollos inmobiliarios también apuntan a sumar inversores con alternativas de ticket accesible.

“El mercado inmobiliario siempre es una opción atractiva porque el ladrillo es un refugio ideal para la inversión. Sin embargo, cuando el contexto se vuelve complejo, la creatividad se convierte en el activo más valorado. Es preciso acercarle a los inversores propuestas variadas, y en ese mix debemos contemplar diversos valores y maximización de márgenes”, señala Néstor Curland, director de Zentrum Developers. Afirma que hoy las inversiones se reparten en un 60 por ciento para las de retorno más alto (parking, hotelería, alquiler temporario) y 40 por ciento en las inversiones tradicionales.

En esta línea, una opción que pisa fuerte es la venta de cocheras, y los desarrolladores trabajan para encontrarle un plus a cada propuesta. Zentrum, por caso, comercializa cocheras a US\$ 30.000 por unidad de venta, y los precios mejoran a partir de la compra de cierta cantidad de unidades. Como variante, las cocheras pueden comprarse bajo la modalidad pool de parking, para maximizar los márgenes de ganancia con una renta posterior.

Mediante este sistema, los espacios son explotados bajo un formato comercial de parking, a través de un fideicomiso de administración del cual Zentrum es parte integrante. Se trata de un pool de renta, lo que implica que independientemente de cuál es la unidad cochera que se ocupa, los beneficios se reparten en partes iguales entre todos los integrantes del fideicomiso. La renta, según Curland, se proyecta en un valor cercano al 15 por ciento anual en dólares sobre lo invertido.

La firma Ecocheras es uno de los players más importantes del segmento, con varios proyectos en CABA. Hoy ofrece, por ejemplo, la posibilidad de adquirir una cochera en un parking de la calle Rawson, entre Potosí y Díaz Vélez (a media cuadra del Hospital Italiano), por \$ 361.000, a entregar en 2019. O un proyecto en Villa Crespo, sobre la calle Gurruchaga, desde US\$ 26.000 cada cochera, con entrega en julio próximo.



Las cocheras, una opción que pide pista.

Las habitaciones de hotel también son una opción para tickets de menor monto. Lisandro Cristiá, director de Argenway, desarrollador del hotel Hampton by Hilton Bariloche, señala tres alternativas para invertir: una habitación, media habitación y un cuarto de habitación a US\$ 145.000, US\$ 72.500 y US\$ 36.250 respectivamente. El retorno esperado es del 8 al 9 por ciento anual sobre la inversión. Hasta el momento, Hampton by Hilton Bariloche lleva

vendido el 55 por ciento de la obra y el 70 por ciento de los que se incorporaron al proyecto lo hicieron a través de ticket bajo.

Para Diego Torrea, gerente Comercial del fideicomiso Altos de Tinogasta, el real estate productivo es la nueva forma de encarar los fondos de inversión. En el caso de Altos de Tinogasta, se trata de un emprendimiento que ofrece la compra de parcelas de vides y olivares, en el cual al adquirir su parcela el propietario también pasa a formar parte proporcional de un fideicomiso dueño de todas las partes comunes (como las calles, perforaciones, sistemas de riego, maquinarias agrícolas, galpones, fábrica de aceite y bodega).

La administración integral de la finca está a cargo del Fideicomiso Altos de Tinogasta, que se encarga del procesamiento de los frutos para la obtención del producto final y de su eventual comercialización o distribución entre los propietarios. Las parcelas son explotadas en conjunto, y la rentabilidad anual, fruto de la comercialización de los productos, se distribuye en forma proporcional entre todos los propietarios que aportan su cosecha, sin importar el rinde de cada parcela. Cada propietario puede optar por disponer de su propia producción, o de parte de ella, o integrarla al sistema de comercialización.

La comercialización del emprendimiento ya va por la tercera etapa. Las parcelas de las dos primeras se encuentran totalmente plantadas y en plena producción, mientras que las de la tercera etapa están en preventa a partir de los U\$S 12.500, con financiación hasta en 36 cuotas. Torrea estima que la rentabilidad rondará el 12 por ciento anual o superior frente al capital invertido a medida que las plantas vayan creciendo. "Este activo, con el paso del tiempo, aumenta su valor producto de la maduración y el incremento de frutos, lo que asegura al inversor una utilidad adicional al momento de decidir vender la parcela. El real estate productivo permite gozar de rendimientos superiores a inversiones tradicionales", argumenta.

### **Apuesta a un público joven**

Las opciones de ticket bajo también se orientan al usuario final, o a aquellos que buscan adquirir su primera vivienda. Desde el Grupo FBA ofrecen unidades desde 18 m2 en su emprendimiento Torres del Parque 3 -en el barrio de Parque Patricios- que pueden adquirirse con un anticipo de \$ 69.000 y cuotas mensuales de \$ 4900. Apunta a inversores pequeños y medianos que buscan retornos superiores a la media y pueden disponer de un ahorro para abonar el anticipo, mientras destinan un monto similar a un alquiler para las cuotas.

---

Las ideas novedosas dan un paso hacia adelante para sumar inversores. En MPC Desarrollos Inmobiliarios, por ejemplo, lanzaron el "Compre Metros", una propuesta que apunta a capitalizarse mediante la compra de metros cuadrados en emprendimientos al pozo. Antonio Pécora, titular de la firma, cuenta que se trata de una alternativa para un público joven que quiere dar sus primeros pasos en el ahorro con la expectativa final de adquirir un departamento al cabo de cinco años.

"Nos dimos cuenta de que las inversiones en el pozo dejaban de lado al pequeño inversor, que no cuenta con crédito hipotecario y no llega al anticipo solicitado, y mucho menos puede sobrellevar las elevadas cuotas mensuales que demandan estos proyectos. Quienes acceden a los emprendimientos al pozo suelen ser en un 70 por ciento personas de más de 45 años que ya poseen por lo menos un bien en su patrimonio", afirma Pécora.

La compra de metros contempla la posibilidad de adquirir desde un metro cuadrado hasta la cantidad que se desee, tanto al inicio del proyecto como durante su construcción. Para dar una referencia, el titular de MPC señala que hoy un metro cuadrado en su proyecto al pozo en San Cristóbal se comercializa en US\$ 1850, y al momento de venderlo, dentro de dos años, proyecta que se obtendrán unos US\$ 2300, es decir, un 25 por ciento de rentabilidad. La idea, dice Pécora, es seguir sumando en esta línea. La creatividad se transforma en valor.

**Link: <http://www.apertura.com/realstate/Desde-cocheras-hasta-habitaciones-de-hotel-alternativas-de-inversion-en-real-estate-20170508-0003.html>**