

Apostar al ladrillo: ¿la inversión que nos sacará de la crisis?

Muchas gracias a *La Comunidad Real Estate* por consultarme sobre las ventajas de apostar al ladrillo. Aquí les compartimos un extracto de la nota publicada con mi opinión y la de otros colegas / desarrolladores.

Tanto el sector público como el privado se encuentran trabajando activamente en estrategias para la tan ansiada reactivación económica ¿Por qué la inversión inmobiliaria puede ser la clave de la economía post-cuarentena? ¿Qué debería hacer el gobierno? ¿Habrán nuevas oportunidades de inversión? Opinan los expertos.



DESARROLLADORES

Consultados sobre las bondades de la inversión inmobiliaria, un selecto grupo de desarrolladores no dudaron en afirmar que

la apuesta por *el ladrillo es la que mayor estabilidad y rendimiento ha tenido en Argentina en las últimas décadas.*

En opinión de Ezequiel Chomer, Director Financiero de Grupo Chomer, “si la inversión inmobiliaria no es la mejor, está entre las mejores. Desde 1990 hasta hoy las propiedades se han valorizado cerca de 5 veces, con altibajos, claro, pero no muy distintos al resto de los activos. Su principal atractivo es gran solidez de los precios y la mayor seguridad derivada de la materialidad del activo”.

Reforzando la idea, Federico Rosbaco, CEO de la desarrolladora Rosbaco & Partners, afirma que “según un estudio reciente al que tuvimos acceso, en los últimos 30 años la inversión en inmuebles es la que mayor rendimiento obtuvo comparada con el plazo fijo en pesos, la inversión en bonos soberanos y las acciones. Mientras que en esa comparación el ladrillo o m² da un estimado de 8% anual para las últimas tres décadas, los bonos arrojan un 3% y los plazos fijos y acciones menos del 1%”.

Adolfo Curi, Presidente de Grupo Posadas, una de las empresas más importantes del rubro de inmuebles industriales, apunta que, también en su segmento, la inversión representa una gran oportunidad ya que “el costo de la construcción, en el rubro industrial, está en valores mínimos históricos. Tomando como referencia precios de 2019, el costo de construir hoy un centro de distribución triple A es el 50% menor”.

Para Rosbaco, “el inversor promedio históricamente se ha refugiado en el ladrillo como resguardo de capital. **Creo que hay algo cultural pero también desde lo fáctico, en lo que hace a la experiencia de nuestra historia económica y de cómo el ladrillo ha dado un buen rendimiento o rentabilidad al inversor.** Por otro lado el público millennial es el que está hoy más al tanto de la inversión en bonos y acciones, al tener una visión más global de la economía. De todas maneras ese mismo público no escapa de la situación actual y también mira

al ladrillo como opción. Finalmente los inversores de capital de mayor poder adquisitivo, que suelen tener una cartera de inversiones variada, están también ampliando esa cartera, invirtiendo en m2 desde pozo ya que los otros instrumentos financieros no están otorgando una rentabilidad atractiva”.



BROKERS

Consultados sobre las bondades de la inversión inmobiliaria, un selecto grupo de brokers de la city no dudaron en afirmar que la apuesta por el ladrillo es la que mayor estabilidad y rendimiento ha tenido en Argentina en las últimas décadas.

*Para **Fernando Pozzi**, Socio Gerente de Pozzi Inmobiliaria, “el ladrillo es la mejor inversión de los últimos 30 años. Es resguardo de valor, es segura y sumados el capital más la renta es el único con rendimiento positivo, dejando atrás al dólar y al plazo fijo”.*

Compartiendo la opinión de su colega, Roberto Vivaldo, Presidente de Century 21 Argentina, cree que **“la inversión en ladrillos trae como resultado final siempre buenos dividendos, particularmente si se trata de responder a una inversión a**

largo plazo. Quién invierte en m2 en Argentina se posiciona frente a otros activos recurrentes, aún en momentos de fuertes caídas. Incluso imaginando una fuerte baja del precio construido hoy, mantiene buenas expectativas dado el margen frente al costo de construcción vigente”.

Además de la solidez que ha demostrado tener la inversión inmobiliaria en nuestro país, los brokers coinciden en que **la inversión en ladrillos está muy arraigada en la idiosincrasia argentina**, ya que se lo considera un resguardo de valor frente a las continuas crisis.

Para Diego Hodara, CEO de Titanium Realty Group y especialista en el mercado norteamericano, **“el argentino no confía en el sistema bancario de su país y, por ende, existe una cultura de invertir en ladrillos. Además, está acostumbrado a vivir con alta inflación y el real estate es una buena opción de inversión en mercados con alta inflación.** En varios mercados del mundo, sobre todo en Estados Unidos, se puede invertir en real estate con apalancamiento bancario. Dependiendo del costo de deuda, uno puede lograr un mayor rendimiento a su inversión. Además, el real estate es un “hedge” contra inflación y, en ciertos mercados, tiene ventajas impositivas respecto a inversiones en otros activos”.

Los brokers consultados opinaron además sobre las herramientas de financiación con las que cuenta el país, y las que restaría sumar para generar un mercado más dinámico y que pueda incentivar la reactivación post-cuarentena.

En opinión de Champanier, **“claramente tener créditos ayudaría mucho al mercado, el tema es que para tener créditos primero tener que bajar la inflación y poner reglas claras, son temas bien de fondo. Por el momento no creo que eso vaya a pasar en la Argentina”.**

Finalmente, los brokers se refirieron a las oportunidades que el mercado post-cuarentena podría ofrecer, especialmente para

aquellos inversores que poseen los dólares disponibles para volcarlos al real estate.

Fernando Pozzi sostiene que “en obra nueva, veo buenas oportunidades, si hoy se tiene la tierra comprada, con las aprobaciones y planos del proyecto, quien tome la iniciativa y el riesgo de construir 100% en pesos un nuevo producto y con un ticket que no existe hace años, seguramente tendrá buenas chances. **Los nuevos proyectos en pozo hoy son los más beneficiados por la baja del costo de construcción medidos en dólares** y creo que tienen buen “timing” para ser lanzados ahora al mercado. Van en búsqueda de seducir al inversor que tiene los dólares vivos generando un nuevo mercado. **Directa o indirectamente ayudará a poner en órbita la oferta del usado, que en muchos casos quedaron publicados y olvidados con precios de otra época. Si esto se diera así, creo que para 2021 veremos un nuevo mercado inmobiliario más competitivo”.**

Por último, para Altgelt “**hoy resulta difícil aventurarse. En lo nuevo hay que bajar los costos, especialmente el impositivo. En el usado las oportunidades pueden estar pero no creo que exista hoy el inversor. Las operaciones que se realizarán son las de consumidor final en departamento vacío”.**

Leer la nota completa en el portal de [La Comunidad Real Estate](#) o [Norte en Línea](#)