

# **“La mejor inversión de la Tierra es la tierra”**

“La mejor inversión de la Tierra es la tierra”: se trata de una frase que se suele usar en el ámbito inmobiliario para dar a entender que la compra de una propiedad resulta, sin dudas, una de las opciones más rentables que existen.

Esta frase –y las restantes que te mostramos aquí– son cápsulas de conocimiento que resumen la importancia de considerar a los bienes raíces como una inversión de calidad.

Si en esta etapa de tu vida estás pensando en mudarte, en comprar una casa para vivir, o en adquirir una propiedad para obtener de ella una renta, creemos que te será útil conocer estas ideas.

Sabemos que algunas frases se explican por sí mismas. De todos modos nos pareció bueno brindar una pequeña aclaración acerca del significado profundo de cada una.

## **. “Compre tierra: ya no la fabrican”**

Estas palabras del escritor estadounidense Mark Twain dan a entender que el metro cuadrado es un bien escaso. Y que conviene tener eso en cuenta a la hora de invertir.

Como todo bien escaso –sucede lo mismo con el oro–, su valor se mantiene estable a lo largo del tiempo.



**. “Averigua dónde va la gente y compra la tierra antes de que llegue allí.”**

El negocio inmobiliario es un negocio de oportunidades, de estar atento a las tendencias y de subirse a la ola apenas ella aparece.

**. “Los propietarios se enriquecen mientras duermen sin arriesgarse, trabajar ni economizar”**

Es por todos conocido que quien tiene una propiedad en alquiler puede obtener una renta de manera pasiva. Es decir, sin hacer un esfuerzo grande.

Este principio también es aplicable para quien adquiere una

casa o un departamento con destino a su propio hogar. ¿Por qué? Porque, en el largo plazo, los inmuebles siempre se valorizan.

**. “La casa que miraste hoy y en la que querías pensar hasta mañana, puede ser la misma casa que alguien miró ayer y comprará hoy”**

Nuevamente surge aquí el tema de saber actuar a tiempo. Es bastante habitual el caso de una persona que ha ido a visitar una propiedad y se entusiasmó con ella. Pero tardó tanto en dar el sí que se le adelantó otro individuo.



**. “Cuando inviertes, estás**

# **comprando un día menos de trabajo para ti”**

Esta expresión está muy vinculada al negocio de comprar una vivienda como inversión, no para habitarla.

Y que al invertir el dinero así, se está generando un ingreso pasivo que permitirá trabajar menos en el futuro. ¿Por qué? Porque se conseguirá acumular capital.

Por ejemplo, ser empleado o emprendedor requiere un esfuerzo en horas que luego se cambian por una cantidad de dinero.

En cambio, el inversor consigue dinero haciendo poco, ya que es el dinero el que trabaja por él. No se trata de algo mágico: es la esencia de la inversión.

Ya en la década de 1990 del siglo XX, Robert Kiyosaki habló de los ingresos pasivos en su best seller “Padre rico, padre pobre”. En ese libro, con un estilo muy claro y didáctico, el economista estadounidense explica la diferencia entre los ingresos pasivos y los activos.

Los pasivos son los que se incrementan “solos”, sin ayuda externa. Los ingresos activos son los que implican vender el tiempo de una persona para obtener dinero por esas horas de dedicación.

**. “El tiempo es más valioso que el dinero. Puedes obtener más dinero pero no puedes obtener más tiempo.”**

Un antiguo proverbio inglés dice: “Time is money” o “El tiempo es dinero”. Las horas y los días no se pueden acumular ni comprar.

Más allá de eso, el inversor avezado sabe que en cierto modo

sí puede comprar tiempo. ¿Cómo? Haciendo una inversión que le permita una rentabilidad por la cual dispondrá de más horas y días libres –para él y su familia–.

## ¿Cuál es el verdadero rol del corredor inmobiliario?

El corredor inmobiliario es un profesional que hace mucho más que tomar propiedades para vender, o buscar casas o departamentos para quien se lo encargue.

El rol del corredor es asesorar a quien se acerca a hacerle una consulta. Y para asesorar a esa persona, el corredor debe estudiar y conocer mucho sobre inversiones inmobiliarias.



**Analizar las tendencias del mercado**

# **inmobiliario, de modo constante**

En Pozzi Inmobiliaria estamos todo el tiempo analizando las tendencias del mercado. Eso nos permite aconsejar a nuestros clientes. Y ayudarlos a que cada peso invertido en una propiedad sea una inversión positiva.

Así logramos clientes satisfechos, que son los mismos que vuelven a nosotros cuando necesitan mudarse. O para recomendarnos a un familiar o a un amigo que está buscando una nueva vivienda –más grande, más luminosa, con menos impuestos y expensas, ubicada en un entorno natural o más pequeña–.