

# Emilia Mernes y las inversiones inmobiliarias

Las grandes estrellas de la música y del deporte tienen algo en común: destinan una parte de sus ingresos a invertir en inmuebles. ¿Por qué? Porque representan una estrategia probada para preservar y multiplicar su patrimonio en un mundo volátil.

Pero, ¿hay que ser una celebridad para invertir en propiedades? No. Por ejemplo, si vos estás pensando en mudarte a una casa más grande o a un departamento más chico, también estás invirtiendo. O si buscás una vivienda para luego alquilarla o para que alguien de tu familia está cerca de su universidad, también estás derivando tus ahorros hacia algo seguro.

## El caso de Emilia Mernes

Emilia Mernes, la cantante argentina con ingresos estimados en Spotify de USD 70.000 por mes y shows de USD 300.000 cada uno, es una constante inversora en bienes raíces.

Y recientemente creó la compañía inmobiliaria Perra Exclusive S.A., que está dirigida por su madre Liliana Gabriela Rueda.

La estrella destinó alrededor de USD 30.000.000 iniciales a esa sociedad anónima con sede en Buenos Aires.

La empresa abarca la compra-venta y el alquiler de inmuebles, el desarrollo –residencial, comercial e industrial–, el fraccionamiento de terrenos, las remodelaciones y la administración de consorcios. También ofrece intermediación, asesoramiento urbanístico y financiamiento de proyectos.



## Otros casos

Leonardo DiCaprio, desde sus inicios, compró y vendió propiedades en Malibú, Nueva York y Los Hamptons, multiplicando sus inversiones. Por ejemplo, una casa en Malibú se vendió hace pocos meses por casi 7 veces su precio original tras 20 años.

Otra estrella del espectáculo como Arnold Schwarzenegger comenzó desarrollando edificios multifamiliares en Santa Mónica en los 70, y generando de ese modo su primer millón, La totalidad de esos edificios está valorada en la actualidad en USD 400.000.000.

La actriz Ellen DeGeneres revende propiedades con que genera retornos millonarios. Por su lado Taylor Swift compra barrios cerrados para personas que buscan exclusividad y, sobre todo, privacidad.

En Dubái, el futbolista Neymar destinó USD 55.000.000 a un edificio de ultralujo denominado Bugatti Residences. También el actor Will Smith y los cantantes Justin Bieber y Maluma

eligen invertir en propiedades. En España, quienes optaron por el mismo camino son las cantantes Rosalía y Aitana.

Otro ejemplo, pero no del mundo del espectáculo, es Jeff Bezos, fundador de Amazon. Ha acumulado un numeroso conjunto de inmuebles en Miami, incluyendo su novena propiedad en Indian Creek. Es una “isla de billonarios” que ofrece apreciación constante y privacidad. Eso demuestra cómo los “tech-millonarios” también son partidarios de usar el real estate para preservar sus fortunas.

## **¿Cuáles son las razones principales de la inversión en bienes inmuebles?**

Las celebridades optan por los bienes raíces por su estabilidad financiera y por la protección que brindan contra la inflación.

A diferencia de los ingresos por shows, las reproducciones en Spotify o los contratos publicitarios, que pueden fluctuar, los inmuebles generan rentas estables mediante alquileres a largo plazo o reventa.

Otra ventaja es la diversificación de la cartera, lo que reduce los riesgos al no depender esas figuras solo de su fama efímera. Los activos tangibles –es decir, físicos– como las propiedades resisten las crisis económicas mejor que otras opciones.



## **La inmobiliaria como asesora en bienes raíces**

Una inmobiliaria con experiencia no se dedica solo a comprar y vender metros cuadrados. Por el contrario, su primera función es asesorar a cada cliente que se acerca para que le saque el mayor provecho al dinero que tiene ahorrado.

La duración que tiene la charla inicial de quien desea vender o comprar y llega a una empresa inmobiliaria con ese fin, define si se encuentra frente a una inmobiliaria que brinda orientación o que simplemente realiza transacciones.



## **Trayectoria y especialización: los otros dos secretos para elegir una inmobiliaria**

Además del tiempo que la inmobiliaria le dedique al potencial cliente en la charla exploratoria primera, hay otros dos secretos fundamentales para elegir la que brindará el servicio de mayor calidad.

El primer secreto es su trayectoria, algo que puede averiguarse en el sitio web, en sus redes sociales o en el mismo local. El segundo secreto es su especialización en cierta zona. Argentina es un país muy grande y es complicado conocer a fondo todo.

Por eso, las inmobiliarias que solo se centran en ciertas áreas o barrios son las que merecen más atención.