

Propiedades vacías: ¿Conviene alquilar o vender?

Muchas gracias a *Norte En Línea* por consultarme sobre la actualidad del mercado inmobiliario. Aquí compartimos la nota publicada en el portal con mi opinión y la de otros colegas.

¿Qué hacer con las propiedades vacías: alquilar, vender o dejarlas vacías?

Pocas preguntas despiertan tanto interés y debate en el mercado inmobiliario. Para este informe consultamos a referentes del sector y les pedimos que analicen la situación actual. A continuación las opiniones.

“Hay que analizar cada situación para determinar si lo mejor es alquilar o vender”, sostiene Francisco Altgelt, presidente de Altgelt Negocios Inmobiliarios y profundiza: **“En la gran mayoría de los casos, quien tiene un inmueble vacío es porque es una inversión y, como tal, uno debe analizar la renta. Hoy la renta de un departamento ronda el 2% anual en dólares”**.

Por su parte, Ariel Rodríguez, CEO de Value Bet Inmuebles, afirma que la decisión depende del fin para el que se adquirió ese inmueble, pero que hay que hacer algo con él: “Tener el inmueble vacío conlleva un gasto variable de mantenimiento, en consecuencia genera una pérdida mensual de patrimonio y una pérdida en la capacidad de ahorro; es inviable dejarlo vacío, pero también lo es vender sin reinvertir y dejar el capital inactivo”.

“Tener un inmueble vacío por tiempo indeterminado no es una opción”, coincide Fernando Pozzi, socio gerente de Pozzi Inmobiliaria . “A diario vemos propietarios preocupados por la falta de reglas claras, la intromisión del Estado, la Ley de

Alquileres. Esos son temas que complican la decisión de inversión de renta. El cliente inversor que decide comprar para renta deberá evaluar mirando el largo plazo y no únicamente el contexto actual. La historia ha demostrado que la inversión en bienes inmuebles siempre fue y es un resguardo de valor importantísimo”, agrega.

Cuándo conviene vender y qué hacer después

El mercado de compra-venta de propiedades en CABA y Gran Buenos Aires se encuentra en un momento en el que vendedores y compradores no suelen ponerse de acuerdo. En el sector, el consenso general es que los precios de las propiedades han bajado en los últimos años, pero los compradores siguen haciendo contraofertas y demorando la toma de decisiones.

Pozzi lo describe así: **“Solo hay posibilidades para propietarios motivados y realmente dispuestos a vender, quienes deberán competir con la sobre oferta que existe en la zona de PBA, ajustando los valores de publicación para convencer a alguno de los pocos compradores dispuestos a intercambiar sus dólares”.**

Teniendo en cuenta eso, un propietario que opta por vender debe tener claro cómo va a reinvertir ese dinero. Vender para dejar el capital inactivo no es **recomendable**.

“En términos generales, si la propiedad es un inmueble usado y antiguo, se recomienda venderla y reinvertir en pozo para conseguir una recapitalización o bien invertir en oportunidades de mayor rentabilidad que el inmueble tradicional”, sostiene Marta Oriozabala, CEO de Real Capital, y cita como ejemplo a los inmuebles terminados y a estrenar “que generan re-capitalización y rentabilidad hasta casi el 4% anual en dólares con un alquiler residencial tradicional”. Para los perfiles más desafiantes, Oriozabala recomienda “comprar un terreno y construir una propiedad para luego venderla y obtener una rentabilidad por el ‘gap’ que se genera

entra la obra y el valor de venta final”.

Por su parte, Diego Migliorisi, Socio Gerente de Migliorisi Propiedades, sostiene: “El alquiler es una alternativa muy conservadora, cuya rentabilidad es la más baja de los últimos 30 años. En cuanto a la compra-venta, si bien los precios de las propiedades han bajado, también se pueden encontrar buenas oportunidades”.

En qué zonas y a qué valores

La pandemia de COVID-19 impactó fuertemente en el mercado inmobiliario y uno de sus efectos más curiosos fue el cambio de prioridades que provocó en los compradores. Hoy, al buscar un nuevo hogar, las personas suelen priorizar la mejor calidad de vida, el verde y los espacios amplios, por sobre la cercanía a los centros urbanos.

“Hoy las zonas [más demandadas] son las que están más cercanas a espacios verdes, accesos, colegios, universidades, oficinas, etc. Es decir, donde el consumidor final sienta que tiene todo a su alcance, donde el inmueble le brinde mayor cantidad de ‘soluciones’ a su vida, eso es lo que se busca hoy”, explica Oriozabala.

“Lo más importante para determinar la zona es la demanda real existente, ya que la misma es la que genera la posibilidad de rotación y en consecuencia una mayor o menor utilidad”, aporta Rodríguez.

En cuanto a los precios, Migliorisi señala que el último año de “actividad normal” fue el 2018: “Desde entonces las propiedades, fundamentalmente locales, terrenos y departamentos bajaron en el orden de un 20%”.

“Los precios deben ser los que el mercado comprador convalide; en la inversión la tasa de retorno es altamente dependiente del tiempo que transcurra y, por ello, es recomendable analizar previamente las alternativas de reinversión inmediata

y así poder determinar el precio correcto de venta”, concluye Rodríguez.

Leer la nota completa desde el portal de [Norte en Línea](#)



The image shows a screenshot of the 'Norte en línea' website. At the top, the logo 'Norte en línea' is displayed in a white script font on a dark background. To the right, there are social media icons for Facebook and Twitter under the heading 'Redes Sociales'. Below the logo, a navigation menu features several categories: 'INICIO', 'MUNICIPIOS', 'BUENOS AIRES' (highlighted in red), 'ARGENTINA Y EL MUNDO', and 'MULTIMEDIA'. The main headline of the article is 'Propiedades vacías: ¿Conviene alquilar o vender?'. Below the headline, it indicates the article was published in 'Buenos Aires' and includes a date badge for '10 Sep 2021'. The central image shows a man in a blue suit standing on a balcony overlooking a body of water with trees in the background.

Qué hacer con las propiedades vacías es la pregunta del millón. En este informe consultamos a los referentes del sector sobre la situación actual del mercado, precios y ubicaciones.