

¿Conviene alquilar, cerrar o vender?

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

El vaivén del dólar y la economía que no se recupera siguen definiendo límites y perspectivas en el ámbito de la comercialización de inmuebles. El contexto de incertidumbre –ahora incluso política– sigue multiplicando los interrogantes en aquellos dueños que buscan un destino para sus propiedades siempre en términos de negocios.

La opción de la venta emerge en un escenario de valores en baja, con descensos que sólo en la Ciudad de Buenos Aires pueden superar el 25 por ciento dependiendo el barrio. La contraoferta es ley y, dado el sobre stock existente, quien tiene dólares en mano juega con ventaja a favor dado el contexto de movimiento ascendente del «blue».

Es, precisamente, en esta instancia del mercado que distintos expertos acercaron opiniones a *iProfesional* respecto de qué hacer con los inmuebles vacíos. Alquilar, vender, o mantenerlas cerradas hasta que cambie el momento político y económico asoman como las opciones en danza. Pero cada una de ellas encierra ventajas y aspectos en contra que no deben pasar desapercibidos a la hora de definir qué ocurrirá con un departamento.



«Hay que analizar cada situación para determinar si lo mejor es alquilar o vender. Quien tiene un inmueble vacío debe pensar qué hacer con esa inversión. Y en ese contexto, conviene analizar la renta. Justamente, la renta de un departamento ronda el 2 por ciento anual en dólares», expone Francisco Altgelt, titular de Altgelt Negocios Inmobiliarios.

Si bien la renta se encuentra en su piso histórico, la opción del alquiler asoma como una alternativa superior a la potencial decisión de mantener la propiedad cerrada «hasta nuevo aviso».

«Tener el inmueble vacío conlleva un gasto variable de mantenimiento. En consecuencia, esto genera una pérdida mensual de patrimonio y una pérdida en la capacidad de ahorro. Dejarlo vacío es inviable. Pero también lo es vender sin reinvertir y dejar el capital inactivo», asegura Ariel Rodríguez, CEO de Value Bet Inmuebles.

La opción de mantener un inmueble vacío por tiempo indeterminado es algo que no tiene lugar en la recomendación de los especialistas. Sin embargo, también ponen reparos y aconsejan revisar los números antes de invertir pensando en el

mercado locativo.

«Vemos propietarios preocupados por la falta de reglas claras, la intromisión del Estado, la ley de alquileres. Son temas que complican la decisión de inversión de renta. Quien compra para luego alquilar debe mirar a largo plazo y no únicamente el contexto actual», dice Fernando Pozzi, socio gerente de Pozzi Inmobiliaria.



El sobre stock de propiedades en venta sigue tirando abajo el precio de las propiedades.

Hoy por hoy, los alquileres están lejos de ser el negocio de hace un lustro pero en el ámbito del ladrillo aguardan por un cambio en la tendencia antes de que concluya el año. Según un informe de Reporte Inmobiliario al que accedió iProfesional, los locadores llevan dos años perdiendo frente a la inflación.

«La renta bruta anual promedio para la Ciudad de Buenos Aires para un departamento usado (de dos ambientes) estándar es del 2,63 por ciento. Esto es, menos de la mitad del 5,4 por ciento que se obtenía en 2017 y 2018 previo a la escala de fuertes devaluaciones que comenzaron en el segundo cuatrimestre de este último año», detalló la consultora.

En un escenario de sobre stock de propiedades en oferta, la pregunta que surge es quién logra vender y bajo qué condiciones.

«Solo hay posibilidades para propietarios motivados y realmente dispuestos a vender. Estos deben competir con la sobreoferta que existe, por lo que deben ajustar los valores de publicación para convencer a alguno de los pocos compradores dispuestos a intercambiar sus dólares», señala Pozzi.

Como se expuso antes, la merma en los valores puede merodear el 25 por ciento según el barrio porteño. Diego Migliorisi, socio gerente de la comercializadora homónima, marcó un promedio de baja del orden del 20 por ciento para departamentos, terrenos y locales.

«Si la propiedad es un inmueble usado y antiguo, se recomienda venderla y reinvertir en pozo para conseguir una recapitalización. O, en todo caso, invertir en oportunidades de mayor rentabilidad que el inmueble tradicional», sostiene Marta Oriozabala, CEO de Real Capital.



Los alquileres aumentaron casi 50 por ciento pero la renta no

se recupera.

Respecto de esto, la experta mencionó como alternativas a tener en cuenta los inmuebles terminados y a estrenar «que, mediante el alquiler tradicional, generan recapitalización y rentabilidad hasta casi el 4 por ciento anual en dólares».

También recomendó «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».

Leer la nota completa desde el portal de [Iprofesional](#)



The image shows a screenshot of the iProfesional website. At the top left, there is a hamburger menu icon followed by the logo "iProfesional". At the top right, there is a button that says "RECIBÍ NEWSLETTER" and a search icon. Below the navigation bar, the main headline of an article is displayed in large, bold, white text on a dark grey background: "¿Conviene alquilar, cerrar o vender?: lo que tenés que hacer con las propiedades según expertos del sector inmobiliario". Below the headline, there is a photograph showing a person's hands using a calculator on a desk. The calculator screen displays the number "12345". The person is also holding a pen over some papers and a laptop keyboard is partially visible in the bottom left corner.