

Situación actual

# Para comprar sin crédito

Desde el punto de vista del usuario, el inversor o el desarrollador, cuáles son las alternativas actuales para construir y adquirir una vivienda sin financiación genuina

[Ver comentarios](#)
[Tweet](#)
[Me gusta](#) 34

[Enviar](#)
[+1](#) 0

[Print](#) [Email](#) [A+](#) [A-](#)

**E**l mercado inmobiliario está muy selectivo. Las elecciones que se avecinan, faltan casi tres meses, sumadas a menores rentabilidades, valores que aumentan y a costos que suben, ofrecen una realidad objetiva. Por eso conviene analizar con los protagonistas del sector para comprender la conveniencia actual de desarrollar, comprar o invertir al costo o a precio fijo.

El incremento de costos en la construcción de los últimos años ha obligado a los desarrollistas a tomar recaudos, y así compartir el riesgo de la inflación con los compradores. Es que se ha producido en nuestro país la masiva difusión de los emprendimientos al costo, como un modo de canalizar la vocación de invertir para proteger los ahorros. Para darle cobertura jurídica se adoptó la figura legal del fideicomiso.



Foto: Archivo

El emprendimiento al costo es un tipo de estructura de negocios que implica que cada uno de los interesados en acceder a un bien inmueble asume la figura de inversor por su porcentaje de participación. La materialización de su aporte se realiza durante el período de construcción, según el avance de la obra.

Mario Gómez, director de Le Bleu Negocios Inmobiliarios, explicó: "Hay tres formas de estructurar financieramente un emprendimiento: preventa a precio fijo; preventa a precio determinable y emprendimiento al costo. Cuando se vende con la modalidad de preventa, el riesgo que asumen los desarrolladores está atado a los mayores costos de la construcción. En etapas con estabilidad de precios, éste parecería no ser un riesgo significativo. Sin embargo, en economías inflacionarias, el hecho de no estimar adecuadamente los mayores costos del emprendimiento puede hacer peligrar la rentabilidad del desarrollador".

El análisis de Gómez se plantea desde el punto de vista de la demanda. Cuando se adquiere en preventa no existe incertidumbre respecto del precio que tiene que pagar por la unidad porque es fijo.

Recientemente surgió en el mercado la preventa a precios determinables, que se designa en dólares. El comprador integra al boleto un cierto porcentaje y el saldo se pesifica y se abona en cuotas ajustables, generalmente utilizando el índice de la Cámara Argentina de la Construcción (CAC).

"El desarrollista se fondea, sin recurrir a préstamos bancarios u otras alternativas que tienen un costo financiero explícito y a cambio está dispuesto a resignar precio", añadió Gómez.

El riesgo principal para el comprador es saber quién es el desarrollador, su trayectoria, su honestidad, su compromiso con la calidad y el cumplimiento de los tiempos.

Por el lado del desarrollador, "está claro que significa para él una posibilidad de financiarse en contextos de racionamiento de crédito. En general, requerirá una importante integración inicial al comprador, ya que con ese dinero podrá acopiar materiales y cerrar contratos con proveedores para protegerse de la inflación", apuntó Gómez.

Miguel Camps, presidente de Argencons, responde que sus nuevos emprendimientos se comercializan a través del formato de Fideicomisos Quartier. "Hoy resulta razonable pensar que, una vez definida la elección, el futuro Poder Ejecutivo deberá definir un ajuste en las condiciones macroeconómicas para blanquear realidades de la economía. Y una de esas variables por retocar podría ser el tipo de cambio. Habitualmente, ante una devaluación, en el inicio el precio de los inmuebles sufre una merma, pero dada la fortaleza de nuestras exportaciones agropecuarias esa situación sería transitoria", explica.

El desarrollador comenta que los proyectos inmobiliarios que sufren el cimbronazo en menor medida son aquellos de calidad y avalados por marcas prestigiosas, que además son los primeros en recuperarse. "Nuestros actuales inversores podrían claramente resultar favorecidos en ese proceso dado que tendrían contratado en ese momento la construcción de toda la obra llave en mano con saldos en pesos con ajuste por índice de la construcción, pues en ese proceso, congelamiento de la inflación más devaluación, saldrían beneficiados."

Los fideicomisos Quartier tienen como particularidad no asumir el riesgo del financiamiento. "El contrato de fideicomiso se firma, el terreno se adquiere y la construcción se inicia sólo si hay reservas para participar como fiduciarios con derecho a la adjudicación del 100% de las unidades, los que se comprometen a realizar sus aportes a lo largo de la obra", se explayó Camps.

Y definió: "Hoy la única manera de saber realmente el costo de obra antes del inicio de un fideicomiso es desarrollando los planos de detalle y documentación definitiva, licitando la obra y adjudicándola en forma global llave en mano con constructoras de primera línea. Para comercializar a precio fijo, entendemos que hoy no se dan las condiciones de rentabilidad ni de seguridad para las partes intervinientes".

Juan Badino, titular de Forcadell-Badino, opinó: "En el fideicomiso al costo se parte de un precio en dólares y se ajusta cada 6/12 meses según el costo real. En nuestro caso, las obras se realizan por administración; es decir, contratos separados, esto nos permite tener un mayor control de los gastos en vez de contratar globalmente a precio cerrado, pero mucho más caro".

El sistema permite fijar más un precio en dólares y ajustar periódicamente debido a que la gente piensa en dólares.

"En los últimos años hubo inflación en dólares, pero si hubiera una corrección en la divisa esto provocaría una baja en el costo de la construcción. Entendemos que ese escenario se puede dar en el futuro y quien compre hoy en el pozo puede beneficiarse con esa baja", agregó Badino.

Según este análisis, actualmente lo más conveniente es un precio base en dólares con ajustes periódicos de acuerdo con la variación real, mientras la obra es auditada por una empresa independiente.

"La ventaja de un fideicomiso al costo es que se parte de un precio considerablemente más bajo que el valor de mercado, pero no hay fideicomiso al costo que pueda congelarse, más allá de que se pueden minimizar los riesgos acopiando la mayor cantidad de material posible", explicó Badino.

Por otra parte, Diego Migliorisi, titular de la firma homónima, apuntó: "El éxito de un emprendimiento depende fundamentalmente de la ubicación y el proyecto, más allá de si es o no un fideicomiso".

Generalmente se invita a los posibles inversores originarios a formar parte de la inversión. Luego la venta al consumidor final se proyecta en relación con una buena presentación gráfica y un apoyo cada vez más vital con una herramienta tecnológica como es Internet.

"En el caso del precio fijo, orientado a un público más conservador, el valor del inmueble será en cuotas fijas e inamovibles con un precio final definido independientemente de los mayores costos de la obra. En el caso de la venta al costo el valor orientativo variará y así también se hará en las cuotas, que pueden ir modificándose si aumentan los costos, o bien puede haber una cuota de liquidación final considerando lo producido durante el proceso de la construcción", puntualizó Migliorisi.

Otro dato interesante lo aportó Jorge González, presidente de la desarrolladora Baresa, que construye a precio fijo. "Hoy se comercializa de las dos maneras, la diferencia es quién asume el riesgo. En el caso del fideicomiso al costo el riesgo y todos los incrementos de los costos los asume el comprador, ya que no hay precio definitivo. En el caso del precio fijo, los riesgos los asume el desarrollador, pero lo más importante es la trayectoria y la espalda del que desarrolla, qué proyectos realizó, qué construyó y si terminó toda la obra", detalló.

Moisés Altman, director de Altman Construcciones, sobre fideicomisos expresó: "Actualmente, hay una incapacidad del usuario final de adquirir su vivienda por falta de crédito posible de pagar y la política impositiva, que en un proceso tan extenso como es la construcción de departamentos para la venta, al no reconocerse la influencia de la inflación, hace que impositivamente se nos confisque parte del capital invertido, con lo que el capital disponible para construir se hace cada vez menor y no hay forma de evitar perder parte de ese capital" ..

Juan Fernández Mugica

## **INVERSIÓN CAPITAL**

Moisés Altman, director de Altman Construcciones, expuso su manera de desarrollar proyectos: "Utilizamos desde siempre la forma de construir invirtiendo nuestro capital y vendiendo a precio fijo". Respecto de lo más conveniente para el desarrollador, si construir para el inversor o el usuario final, "en nuestro caso tratamos de hacer departamentos de la mejor calidad posible, no sólo por los materiales que se emplean, sino también por las dimensiones, la distribución de los ambientes y las terminaciones. De esa forma no podemos construir para los inversores, que primordialmente buscan el menor precio posible, sino que debemos orientarnos hacia el consumidor final, que pueda apreciar los parámetros de construcción". Y agregó: "Nunca quisimos encarar los fideicomisos al costo porque en un contexto inflacionario no estamos tranquilos de que los adquirentes puedan afrontar los mayores costos, aun cuidándolos al máximo. Los valores de venta posibles pueden resultar inferiores al costo final".

**30%**

Jorge González, presidente de la desarrolladora Baresa, que construye a precio fijo, indicó que con este sistema el inversor se siente más seguro, es como si tuviera un plazo fijo. "El desarrollador debe tener un poder de compra tal que le permita obtener precios accesibles y cubrir las expectativas de los costos inflacionarios. El inversor que entra a precio fijo al principio del emprendimiento va a tener una ganancia superior al 30 por ciento." ■