



EL ENEMIGO NÚMERO UNO EN LA INVERSIÓN INMOBILIARIA

Por Mariano Capellino, CEO de INMSA

Lo que une a casi todos los que invierten en inmuebles es que compran una propiedad y no la venden por mucho tiempo, o nunca. Este patrón es el enemigo número uno para obtener elevados rendimientos sostenidos en el tiempo.

Como en todo negocio, cuando uno compra bien, es decir, por debajo del valor de mercado, se transforma en la clave; y más en la inversión inmobiliaria que tiene altos costos transaccionales, aunque es cierto que es bien difícil lograrlo sin ser un inversor sofisticado. Pero en la venta, proceso que suele parecer más fácil, es donde los inversores suelen caer en la gran trampa, cuyo nombre es no vender en el momento apropiado. Este error tiene un impacto muy negativo en el rendimiento, incluso mucho mayor que el que tiene comprar mal.

Existen varios mitos que se han ido arraigando en los inversores que facilitan caer en no vender. Estos son los más comunes:

1. No medir el rendimiento logrado, su potencial, ni compararlo con otras alternativas de inversión para decidir qué hacer

Es muy grande el esfuerzo y las horas de trabajo que muchas personas hacen en sus distintas profesiones y actividades para reunir el dinero suficiente para comprar inmuebles. Pero en la mayoría de los casos, luego de lograrlo, el foco no se pone

en maximizar el rendimiento de ese capital. En lugar de eso, se piensa en generar nuevamente dinero suficiente para comprar otro bien y mantener el anterior.

El impacto que tiene no ocuparse de maximizarlo, es muy significativo. Gestionando eficientemente una inversión inmobiliaria, se puede multiplicar por 10 el capital invertido en 20 años. Si se hace una gestión pasiva, es decir comprar y mantener sin vender, sólo se logra duplicarlo. Otro dato interesante: con una inversión pasiva llevaría más de 150 años multiplicar por 10 su inversión inicial, mientras que como decíamos, con una gestión activa se logra en dos décadas.

El inversor inmobiliario parece solo conformarse en buscar un refugio de su capital invertido en inmuebles y cubrirse de la inflación. Sin un seguimiento del rendimiento obtenido año con año, como sí lo hace con las inversiones financieras.

Cuando le preguntamos a un inversor cuál fue el rendimiento neto de la porción de su patrimonio destinado a inversión inmobiliaria el último año o los últimos cinco años, difícilmente lo pueda responder. Una de las razones es que no existe la cultura de hacerlo.

Es muy importante saber que cada 15 a 20 años, que dura un ciclo, se abre una ventana de oportunidad que suele durar cinco años para cada mercado y tipo de activo en la que un inmueble se aprecia mucho, en algunos casos más del

10% anual. Por lo tanto, es muy importante tener claro en qué fase del ciclo uno se encuentra para definir si comprar, mantener o vender.

La clave está en aprovechar siempre las fases de fuertes apreciaciones, pero para eso es necesario desplazarse de activos y mercados. Esto permite convertir un ciclo tradicional que termina siempre en el mismo punto, en una escalera interminable. Como en toda inversión lo importante está en comprar barato y vender caro y la inversión inmobiliaria no escapa a esta premisa.

2. Creer que los inmuebles siempre suben y nunca bajan

Está demostrado que si se logra una fuerte apreciación de un inmueble durante más de cinco años, difícilmente eso se mantenga.

El problema es que cuando el inmueble está en un precio muy alto, y aunque es fácil venderlo dado que generalmente hay mucha demanda, la mayoría no vende pensando que el valor seguirá creciendo a las mismas tasas, es ahí donde se comete el gran error; lo que ha pasado en Brickell es un claro ejemplo.

Por momentos, uno puede hacer un negocio excepcional, pero cuando uno considera que el precio seguirá subiendo, comienza una fuerte corrección y se puede perder todo lo ganado.



3. Las cuestiones culturales y sociales tienen un enorme peso

Eso sucede especialmente con los latinos y podría sintetizarse con lo que decían muchos abuelos: "Nunca vendas los inmuebles que compres. Cuando puedas ahorrar, sigue comprando pero sin vender"

Las cuestiones sociales tienen gran relevancia, de ellos surgen los prejuicios que nos hacen cometer errores: "¿qué van a decir si vendo mi departamento en Miami y casas de bajo valor en Detroit?"

Durante cierto lapso de tiempo, posiblemente el mejor negocio sea adquirir un activo residencial premium en una ubicación excepcional como Brickell, Punta del Este en Uruguay, Puerto Madero en Buenos Aires o Polanco en CDMX. Sin embargo, a lo largo del ciclo habrá momentos para adquirir inmuebles en zonas de clase media/baja, ya que estos también tienen fuertes apreciaciones.

Recuerde esto: El negocio inmobiliario no es "location, location, location" como dicen quienes promueven y desarrollan activos premium en estas locaciones. El negocio con los inmuebles es "timing, timing, timing" y son demasiados los ejemplos que lo demuestran.



4. No distinguir entre inversiones inmobiliarias e inmuebles de uso propio. En el primero uno lo hace para ganar dinero, en el segundo para disfrutar

Es importante separar lo que son inmuebles de uso propio a los de inversión ya que al mezclarlos es muy posible que cometa el error de adquirir inmuebles que supuestamente son para inversión, pero no son los más apropiados para generar altos rendimientos. Estos también suelen tener limitaciones para ejecutar una gestión activa, es decir comprar y vender en el momento más conveniente.

Si es para su uso, compre lo que le guste, en la ubicación que desee y quédeselo todo el tiempo que quiera. Si es para inversión, entre y salga cuando es apropiado.

5. Creer que la inversión inmobiliaria es siempre local o siempre internacional

Otro gran enemigo es ver a la inversión inmobiliaria sólo como local o internacional.

Como muchas personas lo consideran así, generalmente no venden, porque para qué lo van a hacer si en el mismo mercado no es negocio volver a comprar. Justamente allí es donde tiene que poner la mira. No tiene sentido vender para volver a comprar en el mismo mercado y tipo de activo sin obtener fuertes ventajas.

La clave es desplazarse de tipos de activos en el mismo mercado o ir a mercados diferentes para poder seguir construyendo rentabilidad. Para eso, seguramente tendrá que buscar asesores inmobiliarios en distintos mercados, ya que generalmente el alcance de estos suele estar limitado a barrios y tipos de activos.

6. Una cuestión de comodidad y falta de conocimientos: "Para qué lo voy a vender, ¿y si me equivoco?"

Generalmente es incómodo tener que informarse, capacitarse y buscar opiniones de distintos asesores inmobiliarios, financieros y fiscales, entre otros, para lograr tener una visión objetiva y poder tomar una decisión. Pero si usted no lo hace, nadie lo hará y el costo de no hacerlo es muy alto.

7. Inmovilizarse pensando en el costo de salida: "Si vendo, voy a perder un porcentaje en comisiones, costo de escritura, etc".

Cuando se vende se tiene que asumir costos de escrituras y comisiones, esto muchas veces suele ser una limitación; pero el tema es pensar cuánto deja de ganar si no se vende. Esos costos deben ser tomados como parte de la operatoria.




8. Creer que el inmueble tiene un valor más alto o pretender obtener un precio que no vale: "Si no me dan tanto, no vendo. No me hace falta vender"

Hay veces que tenemos expectativas de ganancias o valores de venta irreales que no tiene nada que ver con lo que convalida el mercado. Esto hace que mantengamos el activo y, muchas veces perdemos la posibilidad de salir, en el mejor momento al mejor precio.

Luego, cuando el mercado se ajusta, al no venderlo tenemos que esperar varios años para obtener lo mismo o menos, a lo que hay que sumar el costo de oportunidad perdido. Hay decenas de ejemplos de este tipo, tanto en EEUU, Brasil, Panamá, Costa Rica, España o Argentina.

Está demostrado que los rendimientos que se obtienen adquiriendo un activo y manteniéndolo en cartera a largo plazo, suelen ser muy bajos. Esto se debe a que todos los mercados atraviesan distintas fases y al mantener el activo en forma permanente, el rendimiento suele ser negativo cuando el mercado cae. Esto castiga los rendimientos positivos que pudo haber tenido la inversión, quedando en un promedio muy bajo que generalmente solo supera la inflación.

Es por eso que, para obtener la mejor rentabilidad, es necesario tener el inmueble durante las fases de recuperación y expansión de los mercados, cuando las curvas ascendentes de precio son más pronunciadas. Esto sucede en una ventana de alrededor de cuatro o cinco años. Luego de eso, hay que vender antes que el precio comience a estabilizarse en una meseta.

Con lo obtenido de la venta se debe adquirir otro inmueble que, en ese momento, se encuentre en la fase de recuperación, normalmente ocurre en otro tipo de activo o en otra ciudad y posiblemente en otro país. Por eso, sólo una gestión activa le permitirá obtener buenos resultados para su inversión inmobiliaria. De lo contrario, compre la propiedad que quiera, sin pensar en su precio y disfrútela sin culpa, ya tendrá tiempo para invertir. 

*Nota del editor: Las opiniones aquí expresadas son responsabilidad del autor y no necesariamente reflejan la posición de Inmobiliare.