



MERCADO INM en 3 minutos

Solución a tus necesidades

<http://estudioinmobiliario.com>

12 de Junio – 2017

Informe N° 28

Continuando con este exclusivo servicio, te presentamos (3) tres noticias relacionados con el sector inmobiliario que buscan despertar tu interés en solo (3) tres minutos, lo lograremos?

MINUTO UNO: LLEGÓ EL CRÉDITO PARA COMPRAR EN POZO

La luz verde que el Banco Central encendió para que las entidades financieras puedan tomar los boletos de compra y las participaciones en fideicomisos como garantías de los créditos hipotecarios promete un antes y un después en la industria inmobiliaria. Ahora, la clase media también entra en el radar de la demanda de los proyectos nuevos. "Habrá más compradores y los precios seguirán subiendo", anticipa Leonardo Rodríguez Nader, CEO y fundador de la desarrolladora de CMNV, quien estima un valor promedio del metro cuadrado a estrenar en la Capital Federal que ronda los US\$ 2900. Afirma que ese número es 50 por ciento mayor al que se vendía hace un año atrás. "Con los altos costos de reposición, las incidencias de las tierras y lo que cuesta construir es inviable que los valores se mantengan", agrega. Cómo lograr que la financiación tam... [ACCEDER](#)

MINUTO DOS: REAL ESTATE: DE REFUGIO A ALTERNATIVA DE INVERSIÓN

La debacle financiera del 2001 llevó a los argentinos a volcarse casi con desesperación al mercado inmobiliario como refugio de sus ahorros. Sin mirar demasiado, y sin entender mucho, los ahorristas invirtieron en real estate y no se equivocaron ya que el contexto inmobiliario de aquel entonces era a prueba de errores.

Luego la realidad cambió y algunos empezaron a tener problemas. No es que los proyectos no se hicieron, son pocos a los que les sucedió eso, pero sí comenzaron a sufrir complicaciones en cuanto a tiempos de entrega, márgenes de rentabilidad y expectativas de capitalización.

Hoy el país es otro, y el público... [Leer más](#)

MINUTO TRES: FIDEICOMISO AL COSTO O COMERCIAL? Diferencias (Parte 2)

En [Informe nro 27](#) afirmamos una de las grandes diferencias entre un fideicomiso al costo y otro comercial. [\(Ver aquí\)](#)

En esta segunda parte nos enfocaremos a analizar en cual de ambas figuras se gana más desde el punto de vista del inversor y/o comprador.

Fideicomiso al costo: en este caso el fiduciante y/o beneficiario forma parte del negocio (sería como un socio en una clásica sociedad comercial) y si gana o se pierde estará determinado por el fiduciario, toda vez que su gestión será determinante para saber si al "final" del plazo

Master en Dirección de Empresas Constructoras e Inmobiliarias (MDI)
de la Universidad Politécnica de Madrid (España)
y Contador Público Nacional de la UNMDP (Argentina)
COMPANY GUSTAVO RUBEN

Master en Administración de Empresas (MBA) de la UNMDP
Ing. Industrial y Mecánico de la UNMDP
COMPANY SERGIO ALEJANDRO



MERCADO INM en 3 minutos

Solución a tus necesidades

<http://estudioinmobidiario.com>

estipulado para concluir con el emprendimiento el resultado es positivo o negativo, pues **el costo queda abierto a lo que salga mi departamento asumiendo los riesgos del negocio. Riesgo que se comparte entre todos los fiduciarios que delegan a una persona humana, llamada fiduciario, la responsabilidad de actuar aplicando la diligencia de un buen hombre de negocios (como aclara la ley)**

Fideicomiso comercial: en este caso como el riesgo no es delegable (pues está a cargo del desarrollador) es buena práctica la confección de un plan de negocios que determine todas las variables inherentes al negocio y a partir de allí podremos conocer con cierta aproximación que ganancia estimada podremos usufructuar al momento de la entrega de la unidad.

En un fideicomiso al costo también es recomendable la confección de un plan de negocio, aunque al no incluirse el riesgo del negocio (no se analiza) seguramente el cálculo estará sesgado a un error típico del sector.

En cambio en un fideicomiso comercial es imprescindible el estudio de los riesgos asociados, con lo cual el margen de error es muchísimo menor, dado que es mismo se estudia, se traslada a precio y se presupuesta la ganancia inicial del comprador final.

Como corolario de todo lo expuesto te facilitamos:

- a) Estudio de Riesgos asociados en un Emprendimiento Inmobiliario ([ACCEDER](#))
- b) [Retorno REAL](#) (GANANCIA NETA) de un Comprador en Edificio Brisamar I ([ACCEDER](#))

Volveremos sobre este apasionante tema en próximos Informes