



MERCADO INM en 3 minutos

Solución a tus necesidades

<http://estudioinmobiliario.com>

16 de Diciembre – 2016

Informe Nº 7

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: EL RETROSUIT...QUÉ ES?

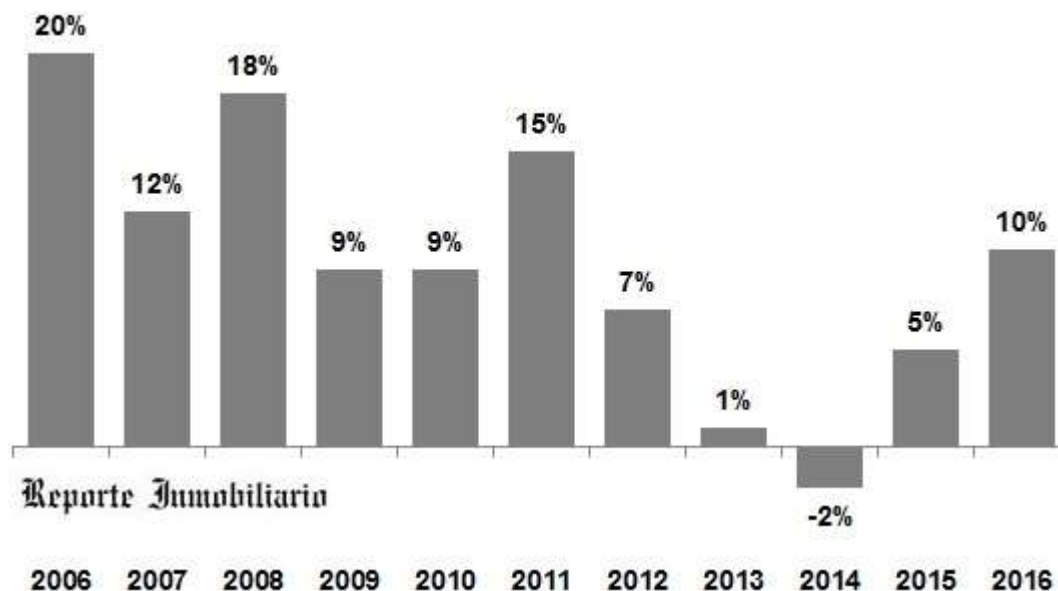
Una de las principales preocupaciones de los desarrolladores es lograr un producto diferente. Los edificios de vivienda o de oficinas de pequeña y mediana escala son los más frecuentes, tal como indican las últimas cifras de la Dirección General de Estadística y Censos: casi el 80% de los permisos concedidos durante el primer semestre de 2016 es para obras de este tipo, de hasta 2.500 m2. Entre las construcciones residenciales las unidades de uno y dos ambientes son las más populares por la rápida absorción del mercado, aunque dejan a[Leer más](#)

MINUTO DOS: VALORES INMOBILIARIOS – 2016

Así como los costos los valores inmobiliarios de venta aumentaron en términos interanuales.

Los departamentos usados en la ciudad de Buenos Aires se incrementaron en dólares en un 5 % promedio, mientras que el m2 de las unidades a estrenar o que se hallan en construcción lo hicieron en un 10 %...[Leer más](#)

Evolución Promedio del m2 a estrenar - CABA



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://estudioinmobiliario.com>

MINUTO TRES: ¿CÓMO SABER CUÁNTO TIENES QUE PAGAR POR UNA VIVIENDA? Parte 2

Nos comprometimos en el Informe nro 6 a comentar el método detallado en el artículo y compararlo con otros que imperan en el mercado, te comentamos algunos de ellos:

1. Método de comparables: a través de este método se comparan las distintas ofertas relevadas de departamentos de similares características en la zona y se evalúa si el bien ofertado está más caro o más barato. Si bien este método puede indicarnos inicialmente hemos observado que muchas veces carece de rigor en su análisis económico y financiero. Si el valor del departamento a comprar es menor al de la competencia *disminuirá el riesgo percibido y seguramente redundará en un buen negocio.*
2. Método de capitalización de ingresos: este método basado en un análisis económico y financiero confronta los ingresos futuros contra los egresos iniciales por mantenimiento del inmueble y futuros costos extraordinarios, que detraídos a una determinada tasa de corte (que incluya los riesgos asociados) me informe un valor presente que si es positivo convalidará el conjunto, esto es, el valor de compra del bien en cuestión. *A mayor valor actual (presente) positivo menor será el riesgo percibido.* Por lo cual este tipo de análisis no debiera faltar al momento de evaluar la compra de un inmueble.
3. Método de ATRIBUTOS (complementario del método nro. 1): al momento de valuar un inmueble es recomendable definir qué atributos distintivos tienen los distintos inmuebles a comparar, dado que
 - Cuantos más atributos diferenciadores tenga un inmueble, se traducirá en un “mayor” MARGEN EN FUTURA VENTA
 - Atributos distintivos entre inmuebles, garantizará demanda potencial o futura

La pregunta que subyace es, qué método es más fiable? O qué sucede si difieren en sus resultados?

Nos explayaremos sobre estas preguntas en nuestro próximo Informe! NO TE LO PIERDAS!

Artículos relacionados

- **Cuánto vale tu casa para la AFIP, una controversia que no termina**

También te puede interesar

- **[EL JUEGO DEL DOMINÓ Y EL MERCADO INMOBILIARIO](#)**