Para inversores: cuatro opciones para ganar en el negocio inmobiliario

Co-living, Co-working, el flamante Co-housing se afianzan y duplican la ganancia en dólares de un alquiler convencional. La más conservadora: la compra de terrenos, que por la baja demanda, se consiguen hasta 10% más baratos.

El sector de real estate está totalmente paralizado. La falta de créditos hipotecarios, la suba del dólar, y el contexto electoral hacen un combo explosivo que perjudica y golpea aún más al mercado inmobiliario. Sin embargo, todavía existen nichos en ladrillos que sobreviven a la crisis y se convierten en una opción rentable de inversión. Toda aquella nueva tendencia que comienza con "CO-" es tentador para los inversores: Co-living, Co-working y el flamante Co-housing, son una forma de compartir espacios, desembolsar sumas más pequeñas de dinero y duplicar o hasta triplicar la rentabilidad de un alquiler convencional. Otro de los negocios, quizás más conservadores, que aún le da batalla a la crisis, es la compra de terrenos que ante la poca demanda se consiguen precios más que accesibles.

**Co-Living**

Hoy existen varios edificios de co-living en el país. ¿De qué se trata este concepto? son unidades chicas, en general mono ambientes o dos ambientes pequeños, en donde prevalecen los espacios comunes. Es decir, los departamentos van de entre los 20 a 40 metros cuadrados, pero estos edificios se caracterizan por tener numerosos y enormes amenities para que los habitantes vivan en una especie de comunidad. Hay comedores, salones de lectura, oficinas, gimnasios. "La idea es que sus habitantes desarrollen su vida en el total del edificio", explica Laura Matta CMO de Casa Campus, que actualmente tiene cuatro unidades operando dos en Pilar y dos en la Capital Federal.

El inversor que se acerca a este tipo de negocios compra un inmueble, los más económicos arrancan en u$s85.000. Esa unidad de 20 metros cuadrados la opera Casa Campus, a través de ellos se consigue un inquilino y son quienes gestionarán el alquiler y buscarán mantener el inmueble ocupado la mayor parte del año posible. "Atrás de la compra hay un negocio asociado a la explotación a un pool de renta. Pero operar un Co-living no es para cualquiera, pero si el operador no funciona, tenes una unidad en un edificio con amenities, el atractivo es el ladrillo y se puede utilizar de cualquier forma", explica Matta.

La renta de un alquiler tradicional, en los últimos años alcanzó el récord histórico de entre el 1,5% y 2% anual en dólar producto de la fuerte devaluación. "Es una renta muy baja, no es atractiva para una inversión. El alquiler temporario -con el que se operan este tipo de edificios- es más rentable porque es más fácil nivelarlo con el dólar. Si vos explotas un bien que compraste en dólares podes hablar de otra rentabilidad. Se hacen mínimo por un mes y máximo por tres meses. Hoy la rentabilidad del Co-living es en promedio entre el 4 y 5 % anual en dólares", indica Matta.

En resumen: el inversor compras 20 m2, pero el precio del alquiler tiene que ver con todos los amenities y con una experiencia de vida en 600 m2, "está diseñada para que quien viva ahí pueda experimentar todo el edificio. El operador controla el edificio por completo por lo que se suelen generar comunidades, de extranjeros, estudiantes, o profesionales. El alquiler no está relacionado a los m2 y la ubicación sino la experiencia que le vas a dar al inquilino en el edificio", detalla Matta. "El que tiene dólares los tienen que invertir y es un buen momento para hacerlo. Nosotros no nos vemos tan afectados porque no somos apto créditos. Se maneja con inversores tienen el dinero", concluye.

**Co-Housing**

Es quizás el término más moderno del mundo de real estate. Su formato es muy similar al Co-living y si bien recién está desembarcando en el país, los especialistas consideran que es el negocio del futuro. Se trata de las viviendas colaborativas y autogestionadas donde comunidades de adultos mayores deciden unirse para compartir y disfrutar de espacios comunes manteniendo la independencia en sus propias casas. Hace algunos años funciona con éxito en Europa y Estados Unidos.

"Es un modelo que empodera a la persona usuaria, la coloca en el centro del proceso de atención. Todos los residentes se tratan sanitariamente de acuerdo a lo que necesitan, no son tratados todos de la misma manera. De este modo se sigue reconociendo su singularidad y respetando su autonomía personal, es decir, sus decisiones, su modo de vida, su dignidad, preferencias y deseos, permitiendo así, que las personas mayores que precisan de cuidados debido a su situación de dependencia funcional, puedan tener control sobre su atención y vida cotidiana", explican desde Espacios Compartidos para Adultos Mayores (ECAM).

La mayoría de las veces los inversores aquí son los adultos mayores que deciden invertir en este tipo de edificios para pasar allí su vejez. Deciden la arquitectura y hasta la comunidad en la que vivirán. Al igual que en el Co-Living aquí prevalecen los espacios comunes, como comedores y espacios verdes para compartir la vida en comunidad. Los departamentos suelen ser de pocos metrajes por lo que se convierten en una opción accesible para el comprador.

**Co-Working**

Para completar las inversiones del "Co", el Co-working llegó hace años a la Argentina y se afianza en el mundo de las oficinas. Se trata de edificios de oficinas que se alquilan por plazos más acotados, pueden ir desde meses a solo días u horas. "Básicamente hoy existe demanda de empresas que buscan ocupar espacios flexibles y sin inversión en equipamiento", explica Alejandro Badino, Managing Director de Colliers Argentina.

Hay que diferenciar entre el coworking a nivel corporativo y el Co-working a nivel pymes y startups. A nivel corporativo existen 2 grandes jugadores internacionales, Wework y Regus y otros jugadores a nivel local como HIT o La Maquinita. Ofrecen el Co-working y se están focalizando en captar grandes empresas que buscan oficinas para el desarrollo de sus actividades comerciales. Lo que más buscan estas empresas son clientes corporativos que demandan su propio espacio de uso exclusivo utilizando la oficina como un servicio. "También existen muchas corporaciones o grandes empresas que, ya sea por imagen, ubicación, confidencialidad, competencia u otras razones, prefieren la oficina tradicional por sobre el Co-working. De hecho, actualmente los espacios ocupados por empresas de Co-working ocupan un 8% del inventario en los edificios de mejor categoría y el resto siguen siendo oficinas tradicionales" agrega Badino.

En el Co-working, la rentabilidad del propietario de la oficina, medida como el ingreso bruto anual sobre el valor del inmueble, puede variar entre un 8% y un 10%. "La rentabilidad es similar ya sea que se trate de alquilarle la oficina a una empresa de coworking (que luego la equipa y les alquila el espacio a distintas empresas u ocupantes) o a una empresa corporativa como ocupante o usuario, ya que se trata de un valor de alquiler de mercado del m2 rentable", concluye Badino

**Compra de terrenos**

Quizás es este el negocio más conservador. Pero es realmente ¿un buen momento para comprar terrenos y stockearlos a la espera de una reactivación del mercado?, ¿son realmente una oportunidad de inversión para las desarrolladoras? ¿y para los compradores individuales?: La respuesta para muchos es si. Es que se logran rebajas de hasta un 10% en dólares por la fuerte contraoferta que reina en el mercado. "El tenedor de dólares aprovecha este momento para hacerse de tierras a precios más que tentadores porque son escuchadas las contra-ofertas", afirmó Alejandro Bennazar presidente de la Cámara Inmobiliaria Argentina. "Hoy construir es muy conveniente, pero las habilitaciones son muy lentas y eso a veces retrasa la decisión de la operación", agregó.

El negocio de terrenos hoy no está muy activo, al igual que el de viviendas porque no hay movimiento de compra de tierra del lado del desarrollador. "La excepción son aquellos casos en los que las compras se realizan con el fin de stockear tierra. Ocurre mucho en barrios de la zona sur como Constitución, San Telmo, la zona aledaña a Parque Patricios o Boedo. El desarrollador trata de acopiar tierra en barrios que todavía no están muy desarrollados y esperar a que pase este contexto actual y post elecciones, con la llegada de un nuevo gobierno, salir adelante en el desarrollo del producto” sostuvo Flavio Galli, Presidente del Grupo Tueroc.

"Como hay inconvenientes con los permisos de obra no pueden construir las desarrolladoras por lo que no les queda otra opción que stockear, eso es una muy buena decisión. También es un gran momento para construir, sale más económico hoy que el año pasado", concluyó Bennazar.