

Activos inmobiliarios en tiempos volátiles: disciplina antes que refugio automático

VÍCTOR OVALLE

Gerente Tattersall Propiedades

En escenarios de alta volatilidad, como los que han marcado los mercados en los últimos años, la búsqueda de refugio se vuelve casi automática. Sin embargo, en el mundo inmobiliario, especialmente si se toman en cuenta aspectos como remates, licitaciones y venta directa, esa lógica puede ser engañosa. Hoy más que nunca, la clave no está solo en el tipo de activo, sino en cómo y cuándo se accede a él.

Así como en la renta fija ya no basta con comprar cualquier bono, en el mercado inmobiliario tampoco basta con adquirir cualquier propiedad esperando que se valore. La disciplina en la selección es lo que realmente marca la diferencia. En este contexto, las tasas locales en UF, que hoy se mueven en niveles cercanos a UF 2,5% o 3%, se han transformado en una referencia concreta para los inversionistas. No es casual: muchos comparan estos retornos con el cap rate de un arriendo para evaluar si una oportunidad inmobiliaria realmente compensa el riesgo.

El punto es claro. Un activo físico puede parecer un refugio, pero su valor también está expuesto a múltiples variables: ubicación, liquidez, costos asociados y, por supuesto, el ciclo económico. Lo mismo ocurre en remates y licitaciones, donde no todas las oportunidades son equivalentes. Un buen precio de entrada no garantiza rentabilidad si no existe un análisis previo de plusvalía, demanda o potencial de desarrollo.

En este contexto, la transparencia de los procesos cobra un rol central. Tanto en remates como en licitaciones, la disponibilidad oportuna de informa-

ción, la claridad en las bases y la trazabilidad de cada etapa son elementos determinantes para que los inversionistas puedan evaluar correctamente una oportunidad. Sin estándares claros, el acceso a estos activos se vuelve asimétrico y limita la toma de decisiones informadas. Por el contrario, procesos bien estructurados, con antecedentes verificables y reglas explícitas, no solo reducen la incertidumbre, sino que también elevan la confianza en este tipo de transacciones dentro del mercado inmobiliario.

Hoy vemos cómo el mercado comienza a reordenarse, con oportunidades que surgen precisamente en contextos de ajuste. Activos provenientes de procesos de liquidación, carteras en venta directa o licitaciones bien estructuradas pueden ofrecer descuentos relevantes frente al mercado tradicional. Pero acceder a ellos requiere información, estrategia y capacidad de ejecución.

Por lo mismo, hablar de "activo defensivo" en el sector inmobiliario también necesita matices. No es la propiedad en sí la que protege, sino la decisión detrás de su adquisición. Diversificar, evaluar correctamente el activo y entender su horizonte de valorización son factores clave en un entorno incierto.

En tiempos donde la volatilidad redefine las reglas del juego, el inversionista inmobiliario enfrenta una oportunidad: dejar de buscar refugios automáticos y comenzar a tomar decisiones más informadas. Porque, al final, el verdadero activo defensivo no es el ladrillo, sino la disciplina con la que se invierte.