

Especial Black Inmobiliario

Al analizar una oferta inmobiliaria, Marcelo Quezada sugiere prudencia y un análisis fino del entorno.



Corredores de propiedades con años de circo advierten cómo identificar ofertas reales

Compró un departamento mal ubicado, pero con estacionamiento: en un año, ganó casi \$8 millones

WILHEM KRAUSE

Marcelo Quezada lleva 30 años en la compraventa de propiedades: a esta altura, es capaz de identificar descuentos reales.

Hubo tres cosas que a Marcelo Quezada no le gustaron del departamento en Gran Avenida que compró en uno de los primeros Blacks Inmobiliarios. "No tenía muy buena ubicación, estaba en un segundo piso y con un estacionamiento en el primer nivel y descubierta". ¿Entonces por qué lo compró? Con más de treinta años en el rubro de inmobiliario, él sabe del tema e identificó un detalle: "Era un edificio que tenía muy pocos estacionamientos. Entonces, el enganche para venderlo fue ese". De hecho, pasado un año y medio, lo vendió con una utilidad de \$7.800.000. "Lo vendí después de que terminaron de vender los departamentos que quedaban en la constructora, así ya no quedaba oferta", cuenta.

Según Quezada, la manera correcta de mirar una oferta inmobiliaria en temporada de descuentos es no quedarse solo con la rebaja, sino preguntarse por qué esa vivienda no se ha vendido. Puede ser que esté en un primer piso a la vista de la calle o justo sobre una piscina, que tenga una orientación "más fría" o la vista completamente ta-

pada por otro edificio. Y también puede ser, aclara, una unidad rezagada en un proyecto que la constructora necesita cerrar.

"Hay propiedades que a veces no se venden por la ubicación, porque pueden tener humedad o porque no sus dueños no lo tienen tan bonito, entre comillas. A veces están baratos porque cuando tienes un edificio y te quedan dos departamentos, te conviene más venderlos barato y terminar el proyecto", detalla.

Con eso en mente, el descuento sí puede ser real. Quezada dice que una de las señales menos obvias es mirar cuántas unidades quedan disponibles: si el edificio ya está casi vendido por completo, la inmobiliaria podría estar más abierta a negociar para dejar de pagar por la sala de ventas, personal y gastos asociados al proyecto. "Puede ser que le convenga más a la empresa constructora venderlo más barato, si le quedan pocas unidades, que tenerlo tanto tiempo en el mercado", recalca.

Cuénteme un tip que usted haya aplicado y con el que le ha ido bien.

"Que te instalen algo al frente puede terminar siendo bueno para la inversión. El día de mañana a lo mejor se van a instalar un centro comercial o una cafetería y eso también puede ser negocio. Uno debe fijarse, ser puntudo, ir a la municipalidad y preguntar qué es lo que se va a hacer ahí a futuro. Eso lo puedes conseguir en los departamentos

de obra".

Muchas veces, advierte Quezada, hay buenas ofertas en departamentos sin estacionamiento ni bodega: "Pero para mí no vale la pena. Tienes que pensar siempre que, si lo quieres vender el día de mañana, te va a costar venderlo. Yo tengo un departamento precioso en Ñuñoa, en calle Chile-España, pero sin estacionamiento ni bodega, y no llama nadie. En departamentos chicos la bodega es esencial, aunque sea para guardar las maletas".

Crédito preaprobado

Daniela Román, asesora inmobiliaria de Re/MAX, cree que más que esperar grandes descuentos como en el retail, la verdadera oportunidad en eventos como el Black Inmobiliario está en el timing y la negociación.

"Es un periodo donde aumenta la disposición a cerrar operaciones y a evaluar ofertas bien fundamentadas. Mi principal recomendación es llegar preparado, idealmente con un crédito preaprobado, y tener identificadas previamente las propiedades que llevan más tiempo en el mercado, ya que ahí suele haber mayor margen de negociación. También es clave actuar con rapidez, pero con criterio, evitando caer en falsas urgencias, y aprovechar estos días para negociar no solo el precio, sino también condiciones como plazos de entrega o incluso la inclusión de mobiliario".

Ojo al barrio

El corredor Carlos Céspedes, de Céspedes Propiedades, coincide en que en eventos como un Black Inmobiliario hay que mirar con cuidado las propiedades con rebajas demasiado llamativas: muchas veces corresponden al stock más difícil de vender y por eso traen muchas ofertas asociadas, como arriendo garantizado por uno, dos o cuatro años. "¿Pero qué pasa después de ese período? Porque tú en cuatro años no recuperas la inversión que hiciste. Si el barrio pierde seguridad, baja el perfil de los arrendatarios o la zona se vuelve menos atractiva, el dueño puede empezar a perder plata", advierte.