

Montevideo, T 21° H 94%

INGRESAR

REGISTRARSE

Q



FINANZAS DE BOLSILLO

Qué mirar (más allá del precio) cuando se busca un inmueble

Algunas sugerencias para lograr un "buen negocio" al comprar una vivienda.

Domingo, 08 Abril 2018

Compartir esta noticia

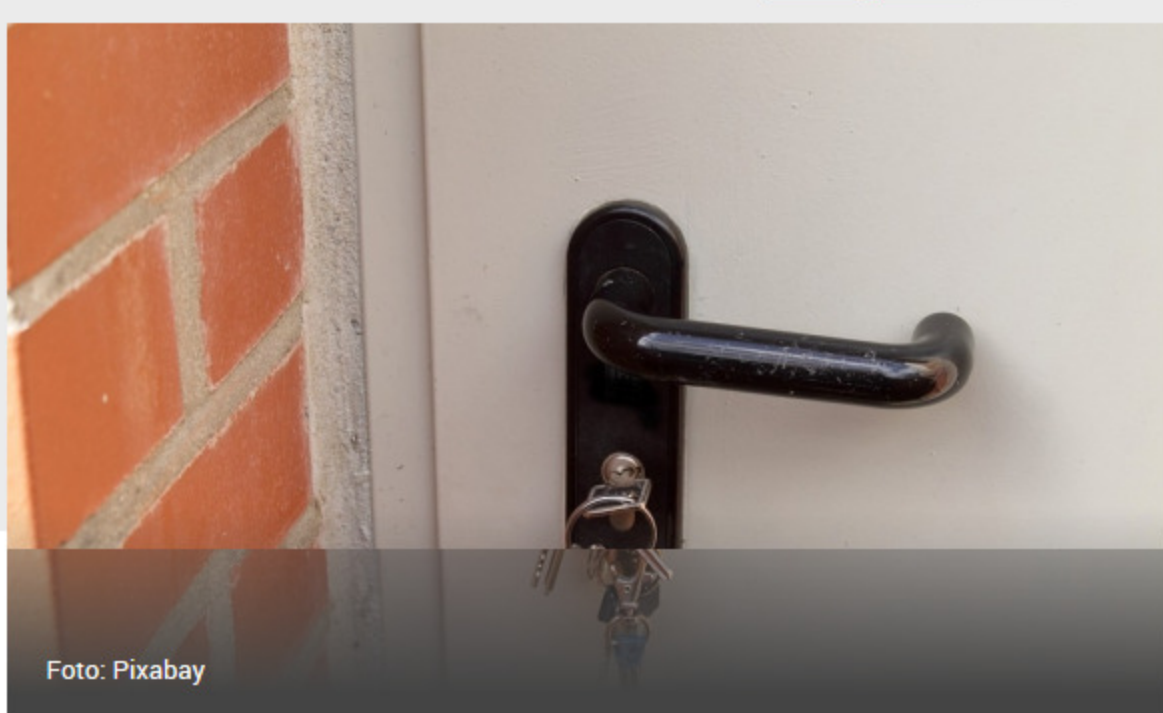


Foto: Pixabay

A la hora de comprar una casa o un apartamento, la mayoría de las personas tiene una cifra en mente. Un número que funciona como tope. Más allá de él no se puede ir porque el presupuesto no lo permite. Pero, quien esté en esta búsqueda, debería tener en cuenta otros aspectos, además del precio, antes de darle el "sí" a cualquier inmueble.

La lista de aspectos a considerar —y que, a la larga, permitirán saber si la compra fue o no un "buen negocio"— variará en función de, por ejemplo, quiénes vayan a vivir en ese lugar. Una familia con hijos pequeños no presenta las mismas necesidades que un joven que se muda solo.

A continuación, entonces, se ofrecen algunas sugerencias para que el sueño del techo propio no se transforme en una pesadilla.

Previo a la visita.

Antes de concertar una visita, la persona debe hacer un trabajo exhaustivo para dar con un inmueble que le resulte de interés. Hoy, internet mediante, este proceso se ha facilitado y en cuestión de minutos es posible ver decenas de avisos.

Tanto en las webs especializadas en clasificados como en los sitios de las inmobiliarias, en la actualidad se puede acceder a "muchísima información, fotos y datos de la zona que ayudan a realizar un primer filtro", señaló el empresario inmobiliario Wilder Ananikian, quien hoy preside la Cámara Inmobiliaria Uruguaya (CIU).

Uno de los elementos que se pueden pesquisar en la previa, cuando ya se ha detectado una oferta que seduce pero todavía no se ha puesto un pie en el lugar, es qué acceso a determinados servicios presenta. Para esto la ayuda de una plataforma de mapas como Google Maps es invaluable. En el caso de una familia con niños chicos, la disponibilidad de centros educativos en las inmediaciones del inmueble será fundamental.

"Disponer de buenas guarderías, colegios de prestigio públicos o privados en los alrededores, es un factor que influye en la predilección por una zona concreta", dijo Ananikian, quien agregó que ahorrar tiempo en este traslado es una comodidad para los hogares. "Por ello este es un factor determinante del valor de la vivienda, junto a otros servicios próximos al lugar de residencia", sostuvo.

Ananikian también hizo hincapié en averiguar cómo es la zona donde está el inmueble. En este sentido, dijo que la tranquilidad de un barrio —por ejemplo, que permita salir temprano en la mañana o llegar tarde en la noche sin mayores problemas— es uno de los puntos que "suma" a la casa o apartamento.

Durante la visita.

Cuando la persona ya arregla para ir a conocer el lugar, hay otra serie de elementos a considerar. ¿Cuáles son las preguntas fundamentales que se deben hacer durante esta visita a quien esté mostrando el inmueble?

"La visita a un inmueble para comprarla es un momento crucial en el proceso de adquisición, y como si fuera una película, se debería tener bien claro el guión a seguir", respondió Ananikian.

Primero, el experto recomienda "ir sin apuro" para dedicarle a esta instancia el tiempo que sea necesario. Entre otros, hay que preguntar por qué la casa o el apartamento está a la venta. Algunas de estas interrogantes pueden resultar "incómodas", adelantó el experto, pero hay que hacerlas. Una de ellas es si hubo robos en el inmueble o en la zona y hace cuánto tiempo que el bien está en el mercado.

Además, Ananikian sugirió no ir solo a la visita sino, por el contrario, llevar a otra persona para "reforzar la decisión de compra y tener más ojos sobre la vivienda", que se debe revisar al detalle tanto en su interior como exterior.

Este momento también podrá ser aprovechado para obtener datos que puedan ser útiles de cara a una posible negociación futura, como si el dueño "está dispuesto a rebajar (el precio) de la vivienda o las necesidades de venta con el operador inmobiliario", marcó el presidente de la CIU.

El interesado también deberá ahondar en otros aspectos, como cerciorarse de que los servicios estén todos operativos; que en caso de que la vivienda haya tenido refacciones éstas se hayan regularizado (esto suele pasar, en ocasiones, cuando en las casas se produce un incremento en la superficie y no se informa a los organismos competentes).

Mirar cuál es la orientación de la vivienda también es clave, porque ella repercutirá tanto en el consumo energético como en la luminosidad del lugar.

También hay que "informarse sobre los costos inherentes a la transacción", dijo Ananikian. Dentro de éstos últimos se encuentra, por ejemplo, el Impuesto a las Trasmisiones Patrimoniales (ITP), que paga tanto quien compra como quien vende; los honorarios de la inmobiliaria (abonados también por ambas partes); el vendedor tiene que pagar Impuesto a la Renta de las Personas Físicas (IRPF); el comprador, además, tiene que hacer frente a los honorarios del escribano involucrado en la transacción.

No está de más, tampoco, visitar el barrio otras veces, durante diferentes horas del día, sugirió Ananikian.

Revalorización.

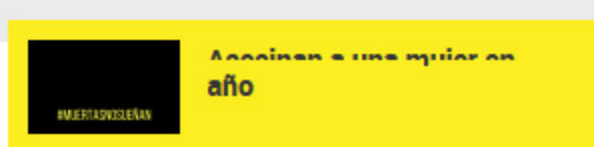
A su vez, es importante conocer otro aspecto antes de la firma final que dará por concretada la compraventa: si ese inmueble tiene potencial (o no) para revalorizarse. Es decir, si mañana, cuando quien ahora está comprando quiera vender, podrá pedir un precio más elevado que el que pagó. Si se trata de unidades usadas, dijo Ananikian, si tiene una buena ubicación "compiten muy cerca en valores con las unidades a estrenar".

Por el lado de las viviendas nuevas, en tanto, "el plus natural de estrenar y vender en el corto plazo, con los materiales que se incorporan actualmente, hace que pueden pasar tres o cinco años y la unidad siga pareciéndose mucho a la estrenada, revalorizando la inversión".

El "boom" de Cordón desde 2012 hasta ahora

Días atrás, el coordinador académico del Diploma de Especialización en Negocios Inmobiliarios de la Universidad ORT Uruguay, Daniel Porcaro, dijo en la conferencia "¿Qué podemos esperar de 2018 en materia inmobiliaria?" que el mercado "inmobiliaria atraviesa un "cambio de fundamentos". Uno de ellos es que la redistribución de la oferta inmobiliaria a partir de 2012 (con la vivienda de interés social) llevó a que los precios del metro cuadrado (m2) en Cordón se subieran mucho más que lo que ocurrió en el promedio de Montevideo. Así, en los últimos diez años el valor de los inmuebles en Cordón se incrementó 150% y en el promedio de Montevideo 66%. Al observarlo respecto al poder de compra, según ejemplificó Porcaro, en 2007 con un salario de \$ 50.000 se podía comprar 1,5 m2 en Pocitos y 2,5 m2 en Cordón, mientras que diez años después el poder de compra en Pocitos es el mismo y en Cordón puede comprar 1,5 m2. "Hay mucha más oferta en Cordón. Los precios se han elevado. Las unidades en oferta tendrían que ir bajando porque los metros cuadrados a los que puede aspirar fueron bajando", analizó Porcaro. En el contexto actual, marcado por una situación del dólar estabilizado y las dificultades para atraer inversores en inmuebles, el experto sugirió poner foco en el mercado laboral.

LAS MÁS VISTAS



Robos y disparos en un cumpleaños de 15



Raikkonen atropelló a un mecánico y se retiró del GP de Baréin



El día que Quebracho se quedó solo



"En la escena de un crimen, vi niños riendo delante de un muerto"



Estalla polémica entre una diputada afro y Goyeneche



¿Otra vez juntos? el mensaje de Neymar que involucra a Messi



Salones de fiestas evalúan medidas contra la inseguridad



Rompan todo: el plan de Eduy21 para la educación



Pampita habló de las deudas de Showmatch: "Espero cobrar"

