

Los 7 mitos de la Inversión Inmobiliaria



Introducción:

Hace 17 años comencé mi viaje como inversionista y como en todo viaje de aventuras muchas cosas han ido sucediendo con un aprendizaje que ha sido extraordinario. Agradezco haber tenido un guía, un mentor, que me permitió dar esos primeros pasos y que despertó en mi una curiosidad para seguir creciendo. Honestamente ese primer departamento en el que invertí a principios del año 2000 jamás me hizo suponer las grandes oportunidades que vendrían para mi y para mi familia hasta el día de hoy.

Todo ese proceso de aprendizaje me llevó hace algunos años a formar la empresa [Asciende YA!](#) con el objetivo de apoyar a otras personas en sus propios viajes al igual como lo hicieron conmigo. Me sentí motivado a hacerlo al ver que el mercado actualmente está dominado en su mayoría por inmobiliarias y corredores de propiedades; los cuales pocas veces se atreven a hablar desde la vereda del inversionista, ya que su negocio depende de la venta. Quizás esta es para mi la máxima motivación, la que me llevó a desarrollar este eBook, el que pretende entregarte esa mirada, “la mirada del inversionista”, una mirada que no tiene compromisos con los desarrolladores ni con la venta, sino más bien con la estrategia y por sobre todo con “la mentalidad del verdadero inversionista”.

El inversionista puedes ser tú mismo, de hecho cualquiera que se lo proponga puede serlo, y cada ejercicio de inversión te convertirá en un inversionista mejor. Estos ejercicios poco a poco te develaran los secretos de lo que es buena inversión. No es necesario correr riesgos realizando pruebas y errores, un buen mentor o un **Asesor Inmobiliario** puede ser clave para acelerar el proceso en tu aprendizaje. Nadie que desea aventurarse a subir el Everest busca que lo entrene su mecánico, lo más probable es que busque a alguien con la experiencia suficiente y que idealmente ya haya realizado ese desafío.

A continuación te presento los **7 Grandes Mitos de la Inversión Inmobiliaria** que espero se vuelvan la base para tener una nueva mirada de lo que es el enfoque del inversionista y motiven tu curiosidad en este maravilloso mundo de oportunidades.

1. **Mito número uno: “Ubicación”.**

Siempre se ha dicho que en el mundo inmobiliario la máxima es **ubicación, ubicación y ubicación** y si bien este factor es relevante no es el más crítico. Cualquier inversionista inmobiliario sabe que **el factor más relevante al momento de abordar un negocio será el financiamiento**, o el crédito, ya que al final del proceso; este será el que haga posible que se realice la inversión. Claramente el negocio tiene que tener sentido económico, en otras palabras, la ubicación tiene que ser lógica desde punto de vista de quienes van a ser los usuarios, los atributos del lugar y de la propiedad para ser rentable. Acto seguido la estrategia de financiamiento (apalancamiento) pasa a ser la clave para que un inversionista pueda crecer en sus inversiones inmobiliarias en el tiempo.



¿Qué pasaría si no tienes acceso a crédito? o peor aún ¿si tienes utilizada toda la capacidad de crédito, (cupo, disponibilidad) en cosas que no producen ingreso? ¿Qué tan rápido se puede crecer si no se utiliza la estrategia correcta?.

2. **Mito número dos: “El Mejor Producto”.** Otro gran mito o típico error es **buscar una propiedad para inversión mirándola como si tú fueras a vivir ahí**. Al hacer esto se pierde por absoluto la objetividad de que es favorable para ti como inversionista y que no. Si miramos la propiedad como si fuésemos nosotros quienes vamos a habitar ahí comenzaremos a elegir opciones que no serán necesariamente rentables. Por ejemplo; la orientación de un departamento no genera que el arriendo sea mayor, o que esté en un piso alto o en un piso bajo. Si se invierte en un departamento que está en un piso alto y con orientación norte se estará pagando más por esa propiedad y no se obtendrá una renta mayor que otro que no tenga esas condiciones. Dentro de este mismo ámbito están las terminaciones,



las que hoy se han transformado en un gran tema, ya que la mayoría de los inversionistas novatos buscan que idealmente las unidades que eligen tengan las mejores terminaciones posibles. La realidad es que las terminaciones tienen que tener un sentido lógico, ya que en la vida del departamento se pueden volver un ítem de mantención no deseado. Si estamos hablando de un departamento en el sector oriente de Santiago las terminaciones tendrán una relevancia mucho mayor que si estamos en barrios emergentes. Debes tener en cuenta que un piso flotante es bonito, puede estar de

moda y hoy en día se elige por sobre la opción de alfombra, pero es sumamente sensible a la humedad y las rayas, lo que generará una alta probabilidad de reemplazo en un plazo que no superará los 3 o 4 años. Luego lo ideal es un piso cerámico, o de porcelanato que tiene una alta resistencia y muy buena duración. Detalles como este son muchos por eso ***la recomendación es mirar la propiedad desde la vereda del inversionista, el cómo impactará en tus costos y en la operación del departamento.***

3. **Mito número tres: “El Plazo”**, Una de las típicas preguntas que recibo de parte de mis clientes y nuevos inversionistas es, ¿a qué plazo conviene solicitar el crédito? y mi respuesta es siempre la misma ***“lo más largo que puedas”***. La verdad es que antes de eso tenemos que revisar un par de cosas que para mí como inversionista son más relevantes, como el “objetivo” que se persigue al invertir en propiedades para renta, y el propósito detrás de ese objetivo. Pero teniendo eso claro desde el punto de vista de la estrategia de financiamiento, la idea es que la inversión no se transforme en una carga por la ansiedad de terminar rápido con ella.

Si tu crédito es más largo en plazo, tendrás la posibilidad de que esté bien armado, (estructurado el crédito), en donde el dividendo se pagará solo con el arriendo. Esto te permitirá mantener tu estilo de vida inalterable e incluso tener ingresos adicionales en el tiempo (Flujo). De esta forma siempre tendrás la posibilidad de pre-pagar y acortar el plazo del préstamo, si no de lo contrario habrás asumido una carga adicional que no te dejará holguras para tomar decisiones.

4. **Mito numero cuatro: “¿Dónde invertir?”**. Se piensa que si se invierte en el sector oriente de Santiago se asegurará la calidad del arrendatario y que este tendrá mejores condiciones laborales para enfrentar el canon de arriendo. ***La verdad es que el perfil del arrendatario depende mucho más del proceso de selección que del sector en donde se encuentra la propiedad.*** El 90% de la población tiene buenos hábitos de pago pero eso no es razón para omitir un buen proceso de selección, validar la capacidad financiera de la persona y requerir las garantías correspondientes. Lo segundo es que la profundidad de mercado, o dicho en otras palabras, la cantidad de candidatos para la renta de ese departamento es mucho menor en el sector oriente que en la comunas emergentes.

Según datos de CCHC prácticamente el 50% de la oferta de departamentos en Santiago está concentrada en el sector oriente de la ciudad, y todos tenemos claro que ahí no está el 50% de la población. Sólo este dato te puede poner en perspectiva donde habrá más demanda y por consecuencia donde los precios serán más estables.

En general en el mercado existe una relación que se da consistentemente, ***mientras mayor es el valor de la propiedad (habitacional) menor es la rentabilidad.*** Como ejemplo podemos considerar una propiedad de 25.000 a

30.000 UF y nos encontraremos con rentabilidades sobre su valor del orden del 3%; en cambio un departamento en el centro de Santiago tendrá una rentabilidad sobre su valor entre un 5,5% y un 6% . Hay comunas en donde se pueden encontrar departamentos que rentan hasta un 8%. Entonces al momento de invertir, definitivamente no es buen concejero el prejuicio que tengas sobre la ubicación.

***¿Cómo crees que te puede impactar la rentabilidad en el largo plazo?
¿qué crees que puede significar si tu objetivo es construir una cartera de varios departamentos?***

5. **Mito número cinco: “La Plusvalía”.** El negocio inmobiliario es un negocio de plusvalía, la realidad es que la plusvalía es una consecuencia de lo que se llama externalidades positivas, que no es mas que las inversiones que se realizan en la zona aledaña a un proyecto, como lo puede ser una línea de metro, la construcción de un mall o un colegio, etc. Pero ***la característica más valiosa y diferenciadora de un bien raíz es que éste a diferencia de otras opciones de inversión (otros activos), es de los pocos que entrega un flujo de dinero (la renta).***

Si bien la plusvalía es algo que es medible y existen estadísticas de cómo se ha comportado en los últimos 30 años, nadie puede asegurar que año a año esta crecerá en forma permanente y estable, de hecho hay periodos donde la plusvalía se mantiene



inamovible y otros en donde sube rápidamente. ***En otras palabras, realizar una inversión inmobiliaria apostando a la plusvalía es como estar invirtiendo en la bolsa en acciones que tienen perspectivas de subir, lo que no sucede siempre o no sucede en el plazo que se espera.***

Por eso la mejor manera de evaluar una inversión inmobiliaria es desde el punto de vista de los flujos netos (ingresos después de los costos y gastos) eso le dice al inversionista si el negocio funciona o no. Entonces la plusvalía pasa a ser un posible segundo ingreso pero no es porque del negocio y se transforma en un resultado deseable pero no necesario.

Finalmente, los bienes raíces tienden a ajustar la inflación mejor que otras opciones de inversión, esto permite que el mercado del arriendo muchas veces suba más rápido que la inflación, permitiendo que ese flujo asociado crezca en el tiempo e incluso se vuelva relevante.

6. **Mito número seis: “Los Ahorros son necesarios”.** Si no tengo ahorros no puedo invertir en propiedades o bienes raíces. Este es uno de los mitos más potentes

que existe ya que finalmente se trata de una creencia que te limita a actuar. Los grandes inversionistas del mundo, rara vez utilizan su dinero para invertir, de hecho buscan la manera de no aportar capital o que este sea el mínimo posible. Probablemente tú no te imaginas que eso sea posible pero la realidad es que para lograrlo se requiere un proceso de aprendizaje que te permitirá conocer las claves del manejo de la inversiones.



Pero partamos por algo más simple, la gran mayoría de las personas dicen no tener dinero disponible pero la realidad es que cuando esas mismas personas están frente a la posibilidad del cambio de su auto por uno nuevo, o frente a la posibilidad de realizar un viaje de vacaciones soñado, el dinero aparece como por arte de magia. Aparecen pensamientos y/o frases como: “si dejo de gastar en un café todos días” y en “si quizás salgo menos” o cosas de ese tipo...(y demás que me alcanza para pagar la cuota). Y siempre que se está en la duda final de tomar la decisión (decisión que en realidad ya está tomada) aparece la frase “es que me lo merezco”.

Ahora ¿cuál es la razón por la que no actuamos igual ante nuestras inversiones? ¿Qué crees que detiene a muchas personas de usar la misma lógica cuando se trata de una inversión, y particularmente en bienes raíces?. **La base está en lo que se entiende como postergación del beneficio presente**, ya que cuando estamos hablando de una inversión en departamentos para renta, el proceso no genera beneficios inmediatos, tal como lo puede hacer el hecho de tomarse unas vacaciones o bien realizar el cambio del auto, que comenzásemos a disfrutar de inmediato.

La realidad es que quien decide tomar acción de mejorar su realidad financiera y construir su patrimonio en búsqueda de un mayor grado de seguridad y libertad futura, lo puede hacer tomando la misma lógica que la del viaje ya que hoy existe mucha flexibilidad para afrontar por ejemplo el pago del pie. **En otras palabras, no es necesario tener el pie ahorrado, basta con disponer de una capacidad de ahorro mensual o bien crearla tal como lo haría para pagar la cuota del viaje o del auto.** La diferencia está que una vez realizado el viaje pasarás 12, 18 o 24 meses pagándolo después de haberlo realizado y si se trata del auto quizás será el mismo tiempo pagando algo que todos los días vale menos que su valor inicial. En cambio en la inversión de un departamento te permitirá multiplicar al menos en 5 veces lo que aportes como capital, y la deuda se pagará mensualmente a través del arriendo y finalmente terminará devolviéndote lo que pusiste y más.

Entonces ¿Qué esperas para dejar de hacerte trampa en el solitario? ¿Qué más necesitar saber? ¿Qué cantidad de dinero dejarás de percibir

si no tomas acción ahora? Saca tú mismo la cuenta pero te doy sólo un dato: puede llegar a ser más que tu futura pensión.

7. **Mito numero siete: “Endeudarse es un riesgo”.** Quizás has escuchado esto o bien lo piensas, ¿qué será mas riesgoso, el crédito hipotecario de mi casa o un crédito hipotecario de un departamento para renta? Financieramente la respuesta es simple: claramente el de tu casa es más riesgoso ya que a diferencia del préstamo que puedas solicitar por una propiedad de inversión el primero lo tendrás que pagar de tus ingresos los que dependen de tu trabajo, y en el segundo caso, el crédito dependerá de una fuente de ingreso independiente, es decir, de un tercero, la que puede ser fácilmente reemplazada con otro tercero, (arrendatario). Si inviertes en más de un departamento es mejor que si lo haces en uno solo, ya que por ejemplo si tienes 5 departamentos para renta la posibilidad que queden los 5 desocupados es mínima, a diferencia que si es uno solo ya que claramente cada cierto periodo tendrá un proceso de remplazo o recolocación del arrendatario.

Para la mayoría de los inversionistas su capacidad de endeudamiento es uno de sus grandes activos, ya que ésta les permite hacer crecer su patrimonio y diluir el riesgo (atomizarlo).

Ahora que ya sabes esto ¿qué quieres hacer con tus deudas?, ¿qué posibilidades y oportunidades te ofrece tu capacidad crediticia hoy? .

Conclusión:

Espero que estos mitos te hayan abierto muchas preguntas ya que claramente no es posible abordar todo en estas cortas páginas, pero por sobre todo no es posible hacerlo en forma detallada a tu realidad. Finalmente entendemos que los departamentos no son el fin en sí mismos, sino el vehículo que nos permite alcanzar seguridad y libertad. Esa es la clave del inversionista, él entiende que el propósito detrás de su objetivo define la estrategia, la que se coloca al servicio de ese objetivo y utiliza a los departamentos como vehículos para alcanzarlo.

Quizás dejarte como última pregunta ¿cuál es tu objetivo financiero y que persigues con él? .Seguridad, comodidad, libertad.

Una de las grandes razones por las que muchas personas no alcanzan un objetivo es simplemente porque no lo tienen, o bien es tan difuso que no se hace tangible.

Te invito a que aproveches esta oportunidad para escribir tu objetivo financiero en concreto y el porqué de ese objetivo, que es lo que le da sentido financiero.

Un gran coach dice: lo que no se mide no se conoce, entonces ¿cómo será posible alcanzar algo que no se conoce?

Es eso específicamente lo que hacemos en [Asciende YA!](#) , entregarte información simple y clara para entender tu realidad de manera de aplicar todos estos principios y así ayudarte a lograr tus objetivos.

Y como decía mi mentor “Lo perfecto es enemigo de lo bueno”



Alejandro Rios Ch.
Fundador & Director Comercial
Asciende YA!