Latinoamérica: las ciudades más caras son las que menos rentan

Los mercados de mayor valor no son necesariamente los que mejor remuneran al inversor y algunas ciudades menos visibles comienzan a mostrar una ecuación diferente para el capital.

Por **Gonzalo Martínez Vargas**



Los mercados de mayor valor no son necesariamente los que mejor remuneran al inversor y la situación varía en la región. Gentileza: Intendencia de Maldonado

El inversor del **mercado inmobiliario latinoamericano** está empezando a mirar un mapa diferente. Antes comparaba dentro de cada mercado: un barrio contra otro, un proyecto contra otro, una tipología frente a otra. Hoy esa frontera se amplió.

La información circula más, las oportunidades cruzan fronteras y un inversor puede analizar simultáneamente una propiedad en **Buenos Aires, Montevideo, Asunción, Ciudad del Este, Panamá, Guatemala o Medellín**. La pregunta ya no es solamente qué comprar. También empieza a ser **dónde colocar el capital**.

Moebius desarrolló **Inmovin Latam**, el sistema de inteligencia de mercado, comparando **28 ciudades latinoamericanas, 20 barrios por ciudad y cuatro tipologías: monoambiente o studio, uno, dos y tres dormitorios**, utilizando criterios comunes que permiten observar mercados muy diferentes bajo una misma metodología.

Y cuando se colocan las ciudades sobre un mismo tablero aparece una primera conclusión que merece atención: **En América Latina, el precio del prestigio inmobiliario y la eficiencia del capital no siempre recorren el mismo mapa.**

Cuando pagar más no significa obtener más renta

Santiago de Chile es la ciudad más cara de las 28 analizadas, con un valor promedio de **3.854 dólares por metro cuadrado**. Su rentabilidad bruta promedio por alquiler es de 4,98%. **Punta del Este**, otro mercado de alto valor, alcanza 3.367 dólares por m^2 y una rentabilidad de 4,71%.

En el otro extremo de la ecuación aparece Ciudad del Este, con un valor cercano a **1.420 dólares por m^2**, está entre las ciudades de menor precio del relevamiento y, simultáneamente, ocupa el primer lugar regional en rentabilidad, con **9,21% promedio**.

La comparación permite dimensionar la diferencia. **Santiago cuesta 2,7 veces más por m^2 que Ciudad del Este,** mientras Ciudad del Este **genera una rentabilidad bruta aproximadamente 85% superior.** Punta del Este cuesta unas 2,4 veces más y su rentabilidad es prácticamente la mitad**.**



Moebius relevó cuáles son las ciudades más caras de Latinoamérica.

No significa que Ciudad del Este sea automáticamente una inversión superior a Santiago o Punta del Este. **Sería un error reducir una decisión inmobiliaria exclusivamente a la renta**. Un mercado consolidado puede incorporar en su precio atributos que el inversor también

valora: profundidad, liquidez, seguridad jurídica, demanda internacional, expectativas de valorización, disponibilidad de financiamiento o facilidad de salida. Una ciudad puede ofrecer menor renta corriente y, sin embargo, resultar adecuada para determinados objetivos patrimoniales.

Lo que la comparación sí cuestiona es una asociación bastante instalada: **que el metro cuadrado más caro no es necesariamente una inversión inmobiliaria más eficiente**. Cuando el objetivo prioritario es generar renta, el precio de entrada importa tanto como el alquiler que puede producir ese activo.

Un nuevo grupo de ciudades entra en el radar

Ciudad del Este es el caso más extremo, pero no está sola. El podio regional de rentabilidad lo completan **Santa Cruz de la Sierra,** con 8,12%, y Asunción, con 7,91%. Más atrás aparecen Guayaquil, Ciudad de Guatemala, Arequipa y Medellín, todas con rentabilidades superiores al 7%. El dato resulta interesante porque varias de estas ciudades no son necesariamente las primeras que aparecen en el imaginario tradicional del inversor inmobiliario internacional.

Y Paraguay produce un resultado particularmente llamativo: **es el único país del relevamiento con dos ciudades entre las tres de mayor rentabilidad de América Latina**. Ciudad del Este ocupa el primer lugar y Asunción el tercero. No es un detalle menor. Significa que algunos mercados que históricamente tuvieron menor visibilidad internacional comienzan a competir con ciudades mucho más conocidas cuando la variable observada es la generación de renta.

El fenómeno tampoco debería interpretarse como una simple migración del capital desde ciudades caras hacia ciudades baratas. El precio bajo, por sí mismo, no crea una oportunidad. Para que exista una ecuación atractiva de renta debe haber también un mercado de alquiler capaz de sostener el ingreso. Precisamente por eso resulta relevante mirar **precio y renta simultáneamente**.

La región no se comporta como un solo mercado

Hablar de "**Real Estate latinoamericano**" puede inducir a pensar en una realidad más homogénea de la que efectivamente existe. Los datos muestran enormes diferencias entre ciudades. Incluso dentro de un mismo país pueden convivir mercados con comportamientos distintos.

Cuando el análisis se amplía regionalmente, aparece una geografía en la que ciudades consolidadas y de alto precio conviven con otras de menor costo de entrada y mayor generación de renta. No representan necesariamente el mismo tipo de inversión ni deberían ser recomendadas al mismo perfil de inversor. Ahí está, probablemente, una de las transformaciones más interesantes: **la competencia inmobiliaria ya no ocurre exclusivamente entre proyectos. Empieza a ocurrir entre ciudades.**



La rentabilidad es uno de los factores a la hora de invertir, pero no el único.

Un desarrollo en Montevideo puede competir por el mismo capital con uno en Asunción. Una oportunidad en Buenos Aires puede ser comparada con Panamá o Ciudad de Guatemala. Y un inversor brasileño puede evaluar Ciudad del Este frente a alternativas dentro de su propio

país.

Para desarrolladores y ciudades, esto introduce un desafío diferente: ya no alcanza con explicar por qué un proyecto es mejor que el edificio de enfrente. También será necesario explicar **por qué ese mercado merece recibir el capital frente a otras alternativas regionales**.

La tipología también puede cambiar la inversión

Existe todavía otra capa que los promedios generales pueden esconder. Una ciudad no ofrece necesariamente la misma ecuación de renta en todas sus propiedades. El tamaño y la tipología de la unidad pueden modificar de manera importante el resultado.

Ciudad del Este vuelve a ser un caso singular. No solamente encabeza el promedio regional: **ocupa el primer lugar en las cuatro tipologías analizadas**. Los monoambientes alcanzan una rentabilidad promedio de 9,99%; las unidades de un dormitorio, 9,28%; las de dos dormitorios, 8,76%; y las de tres, 8,83%.

Pero otros mercados muestran comportamientos muy distintos. **Montevideo**, por ejemplo, alcanza **6,80% en monoambientes y 5,09% en unidades de tres dormitorios**. La elección de tipología modifica de manera significativa su posición frente al resto de las ciudades.

Este dato introduce una segunda advertencia para el inversor: **no alcanza con elegir correctamente la ciudad; en determinados mercados, elegir la tipología puede ser igualmente importante.** Es también una señal para los desarrolladores. La **demanda de inversión** no debería analizarse solamente preguntando cuánto está dispuesto a pagar el comprador, sino qué producto ofrece la mejor relación entre ticket de entrada, demanda locativa y renta esperada.

Del prestigio a la eficiencia del capital

El nuevo mapa no elimina al anterior. Santiago seguirá siendo Santiago, del mismo modo que Montevideo, Buenos Aires, Punta del Este o Ciudad de México conservan atributos construidos durante décadas. La **madurez de un mercado** tiene valor y el inversor puede estar dispuesto a pagar por ella. Lo que cambia es la cantidad de información disponible para comparar esas ventajas con otras oportunidades.

Y cuando el capital puede mirar simultáneamente 10, 20 o 28 ciudades, aparecen mercados que antes quedaban fuera de su campo de visión. Por eso, **la rentabilidad no debería convertirse en un nuevo ranking simplificador**. Una cifra elevada necesita ser contrastada con vacancia, gastos, impuestos, administración, mantenimiento, riesgo, liquidez y perspectivas de valorización. La rentabilidad utilizada en este análisis es bruta: relaciona el alquiler anual esperado con el precio de venta antes de gastos y financiamiento.

Pero tampoco debería ignorarse lo que los números están mostrando. La distancia entre pagar casi 3.900 dólares por metro cuadrado para obtener una renta cercana al 5% y entrar a determinados mercados por menos de 2.000 dólares con rentabilidades superiores al 7% es

suficientemente importante como para obligar al inversor a hacerse nuevas preguntas.

Quizás allí esté el principal hallazgo: **El próximo competidor de un desarrollo inmobiliario puede no estar en la misma cuadra, ni siquiera en la misma ciudad. Puede estar a 2.000 kilómetros.** El capital ya puede comparar. Ahora las ciudades tendrán que aprender a competir por él.