

PREGUNTAS Y RESPUESTAS MÁS FRECUENTES DEL NEGOCIO INMOBILIARIO

1. ¿Por qué invertir en activos inmobiliarios?

Históricamente la inversión inmobiliaria ha superado exitosamente todos los altibajos económicos y ha demostrado ser un excelente resguardo de valor en épocas de crisis. Para destacar las principales razones:

- **Activo Dolarizado:** generalmente las inversiones se pactan en dólares protegiendo al inversor frente a la devaluación e inflación.
- **Baja Volatilidad:** en los últimos 40 años el valor del m2 se redujo sólo en 2 ocasiones y se recuperó a valores sustancialmente mayores previos a la caída, en un plazo promedio de 5 años .
- **Reserva de Valor:** los bienes inmobiliarios en general no se adquieren con deuda, en caso de retracción de demanda, los precios no necesariamente bajan. Son hereditarios y aseguran crecimiento patrimonial constante.
- **Revalorización y Plusvalía:** el aumento del m2 promedio en dólares fue de casi 200% en los últimos 18 años. Los activos inmobiliarios con mejor ubicación, calidad constructiva y respaldo de marca evidencian mayores aumentos.
- **Recurso Escaso:** la tierra bien con buena localización es un recurso finito, por lo cual siempre tiende a aumentar.
- **Oportunidad:** hoy el costo de la construcción en dólares se encuentra en el nivel más bajo de los últimos años. En un contexto inflacionario y post devaluación, un activo inmobiliario sólido en términos de ubicación, calidad, diseño y marca de empresa responsable, se convierte en un excelente refugio de valor.
- **Adaptabilidad:** distintos proyectos y diferentes etapas de obra permiten participar diversos perfiles de inversores/compradores según niveles de exposición, tasas, precios y plazos.

2. ¿Cuáles son las desventajas con respecto a otras opciones de inversión?

Las inversiones inmobiliarias no se destacan por su liquidez y no se puedan realizar en un período corto de tiempo, pues implicaría una disminución importante en la rentabilidad.

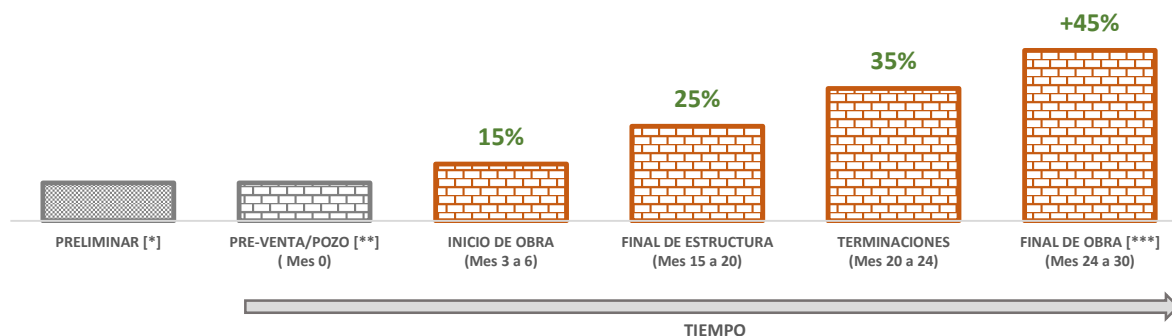
3. ¿Cuáles son los riesgos que afronta el inversor en activos inmobiliarios?

Al igual que con cualquier otra inversión, el mercado inmobiliario está afectado por la evolución de la economía local, regional y mundial, y si bien no es tan volátil como el resto, puede tener altibajos. Sin embargo, las crisis pueden representar también excelentes oportunidades de inversión.

4. ¿Cuál es la rentabilidad y plazos de una inversión inmobiliaria?

Toda inversión inmobiliaria tiene dos componentes: la revalorización o plusvalía del capital invertido en M2 y la renta pasiva producto del cobro de alquileres. Dependiendo del tipo y la etapa de proyecto, las tasas de retorno pueden variar. En promedio histórico, los inversores BASA que han ingresado en la etapa inicial de un proyecto (Pre-Venta/POZO) han obtenido una revalorización sobre la inversión a final de obra superior al 45% en U\$D. La renta por alquiler ha rondado históricamente entre el 3,0% y 4,5% anual.

Etapas de Desarrollo + Plazos + Revalorización



[*] Adquisición de Terreno. Anteproyecto. Gestiones Municipales. Estudio Mercado. Aspectos Legales. Ventas & Mktg.

[**] Proyecto Definitivo. Aprobaciones Municipales. Campaña Ventas & Mktg. Inicio de Obra.

[***] Final de Obra. Entrega. Post-venta y Mantenimiento.

Las proyecciones pueden variar de acuerdo al tipo de proyecto y condiciones del mercado.

5. ¿Cuáles son los beneficios de comprar en etapa Pre-Venta/POZO?

- Permite adquirir la unidad a través de un anticipo, aprox. 30% del valor total de la unidad y el saldo se financia durante la construcción.
- Tiene la posibilidad de elegir la tipología, ubicación y vista.
- Las cuotas mensuales son parte de una inversión, y no pierden valor a medida que pasa el tiempo, sino todo lo contrario, su valor aumenta a través del tiempo.
- La compra en pozo es particularmente beneficiosa para jóvenes que quieren invertir en su primera vivienda y que prefieren evitar sacar préstamos que son difíciles de pagar.

6. ¿Bajo qué figura legal se estructura la inversión?

La mayoría de nuestros proyectos se estructuran bajo la figura de propiedad, la empresa es responsable y garante. El vehículo legal es el boleto Compra-Venta. BASA Desarrollos realiza una gestión integral del proyecto: adquiere el terreno, diseña y proyecta, realiza las gestiones municipales, estudia el mercado, realiza factibilidades financieras, gestiona la comercialización y marketing, dirige, construye y entrega el emprendimiento y gestiona la post-venta.

7. ¿Es posible una salida temprana de mi inversión?

Sí, dependiendo del proyecto particular y de la etapa de entrada al proyecto. La empresa puede recomprar la unidad o comercializarla a través de la red propia junto con la de socios de venta estratégicos.

8. ¿Tiene BASA otras alternativas de inversión diferentes a adquirir M2?

Sí, hay opciones para dueños de terrenos, de proyectos y/o de capital de inversión. Cada caso se analiza en detalle junto al inversor/grupo inversor considerando maximizar beneficios de manera conjunta.

9. ¿En qué información se basa la selección de proyectos para el portfolio de BASA?

Los proyectos se seleccionan luego de un profundo análisis la ubicación, demanda actual o futura, capacidad de absorción de mercado potencial, análisis de competencia actual y futura, validación con clientes y canales de venta, instrumentos financieros y flujo de fondos, plazos de inversión, entre otros.

10. ¿Qué características marcan la diferencia de BASA y sus proyectos en el mercado?

- **Trayectoria y Experiencia:** cuenta con casi 20 años y más de 300 proyectos realizados en la ciudad de Resistencia y otras ciudades del NEA. Comenzó como empresa constructora especializada en obras privadas para terceros y en los últimos años se convirtió en desarrolladora inmobiliaria. De los más de 30 edificios construidos, 4 fueron desarrollos propios y actualmente cuenta con 3 edificios en marcha en las ciudades de Resistencia y Asunción, PY.
- **Seguridad y Solidez Patrimonial:** cada emprendimiento y proyecto cuenta con el respaldo de la empresa lo cual exige un exhaustivo análisis previo de factibilidad financiera, de diseño y comercial.
- **Gestión Integral:** junto a un equipo de profesionales experimentados, la gestión abarca todas las etapas del desarrollo inmobiliario desde la selección del terreno, gestiones municipales, estudio de mercado y plan comercial, proyecto, dirección de obra, construcción y post-venta. El tener incorporado la empresa constructora, le permite mayor eficiencia y economía de escala y así poder ofrecer la mejor relación precio-calidad al mercado.
- **Estrategia Competitiva:** BASA confía y centra su estrategia de crecimiento en el aprendizaje continuo y en la generación de alianzas y sinergias con los sectores público y privados a través de organismos relevantes entre los que se destacan: UNNE, Colegio de Corredores Inmobiliarios y Martilleros, Fundación Urunday, CEDUNEA, AHT, InverTur y AMERIAN Hoteles.
- **Propuesta de Valor:** la propuesta de valor apunta tanto a inversores como a usuarios finales con productos que priorizan calidad, ubicación, factibilidad comercial en el mercado, diseño eficiente y rentabilidad. La cartera de productos abarca desde terrenos, edificios residenciales, proyectos mixtos y hoteles.