Las consultas a inmobiliarias cayeron un 70% promedio

Muchas gracias a *BAE Negocios* por consultarme sobre el rubro inmobiliario y la pandemia. Aquí compartimos un extracto de la nota publicada hoy por Gustavo Grimaldi con mi opinión y la de otros colegas.

La cuarentena golpea a las pymes del sector. Las búsquedas de propiedades en los portales especializados también tuvieron una baja pronunciada. Especialistas esperan que los precios caigan 50 por ciento

Si el año pasado fue una película de terror para las **inmobiliarias**, con una caída de sus ventas del 40%, el 2020 promete ser un filme taquillero del cine catástrofe. A medida que el aislamiento evoluciona, las consultas continúan bajando por el barranco.

Fernando Pozzi, **socio de la inmobiliaria que lleva su apellido, le explica a BAE Negocios que «del 20 de marzo al 20 de abril de 2019, tuvimos 76 consultas/llamados y logramos catorce visitas a inmuebles. Mientras tanto, tomando el mismo período pero en este año, tuvimos solo 19 consultas. La caída es del 75%»**. Además, señala que **«nuestras mediciones nos dan una caída del 80% de las visitas online».**

Su colega **Francisco Altgelt**, Vicepresidente de Altgelt Negocios Inmobiliarios, coincide con el estado de situación. «Las consultas en un mercado medianamente normal son entre cinco y diez diarias y visitas entre dos y tres por día, lo que significa 40 por mes. Eso es lo que sucede precuarentena, hoy es casi nulo todo».



Muchas inmobiliarias están en peligro de desaparecer

Por su parte, el agente inmobiliario **Diego Migliorisi** indica que «hasta el inicio de la cuarentena las consultas se habían incrementado aproximadamente un 12%». Sin embargo, «el efecto coronavirus manifestó una merma en la actividad. La primera semana fue normal, la segunda bajó 20% y las dos últimas un 35%. La situación se da porque no ingresan propiedades nuevas al mercado ni hay movimiento de precios. En donde hemos tenido un incremento muy importante, cerca del 54%, es en la sección consultas jurídicas, novedades y noticias de interés».

Damián Garbarini, Director DG Negocios Inmobiliarios, indica que «la merma de las consultas es del orden al 50% en solo un mes. Las llamadas telefónicas bajaron al 80% y las consultas vía web y buscadores bajaron en un 35%».

Los especialistas coinciden que las operaciones que estaban por concretarse antes del aislamiento sólo están en pausa pero no se han caído. Migliorisi explica que «la gente espera que se arbitren los medios y los cuidados necesarios para que se concreten las operaciones pendientes». **Pozzi confirma que «las operaciones confirmadas están en etapa de espera. Nos mantenemos en contacto con las partes intervinientes, inclusive con los escribanos, que aún no tienen permiso de actuar».**

Garbarini agrega que «compradores e inversores saben que la baja de precio será profunda e inevitable. Se espera una caída en los valores del orden al 50% si buscamos llevar ventas a nuestras oficinas, aunque son pronósticos que no gustan pueden ser motor de la actividad. A la salida de la cuarentena, en la etapa que corresponda, el que tenga dólares ejercerá el poder negociador y solo venderán aquellos que se adapten a los nuevos tiempos».

Leer la nota completa desde el portal de **BAE Negocios**.