Precios de departamentos: insólita diferencia entre el nuevo y el usado

El ladrillo no deja de mostrar cambios por efecto de las operaciones en baja y la incertidumbre sanitaria. Detalles de la oferta de inmuebles

Muchas gracias a *Diario Iprofesional* por consultarme sobre el rubro inmobiliario y el mercado actual. Aquí compartimos la nota de Patricio Eleisegui con mi opinión y la de otros colegas.

A tono con lo que ocurre en otros segmentos de la economía en el actual contexto de pandemia y recesión, el real estate no deja expresar cambios prácticamente cada mes. Y es ese mismo vaivén el que viene dando lugar a situaciones que resultaban impensadas hace menos de un año.

Así, a la baja de precios que vienen acumulando los inmuebles –sobre todo a partir de la segunda mitad de 2020–, en los

últimos meses se añadió un fenómeno particular: las unidades nuevas, concluidas en la Ciudad en el período alcanzado por la cuarentena, muestran precios que en muchos casos se ubican por debajo de los departamentos usados.

En esa dirección, distintos desarrolladores y comercializadores consultados por iProfesional señalaron que, en algunos casos, las diferencias entre unos y otros pueden llegan a estacionarse en órdenes cercanos al 15 por ciento.

«En algunos barrios las unidades de dos ambientes se comercializan a precios superior a los 130.000 dólares siendo que hoy un departamento nuevo, de igual tamaño aunque con amenities, en un complejo con pileta, se comercializa a menos de 110.000», expuso Darío López, presidente Sociedad Central de Arquitectos (SCA) y socio de Arquitectonika.

«En Núñez, Belgrano, la zona de avenida Cabildo, hoy es posible encontrar diferencias notables entre lo nuevo y el usado. Villa Urquiza, Saavedra, Coghlan, el corredor Norte, presenta precios atractivos a partir de proyectos levantados en tierras que se depreciaron por el contexto. Hoy en las áreas donde se impulsaron emprendimientos nuevos el metro cuadrado puede ubicarse en los 2.100 dólares, mientras que el usado alcanza los 3.000», añadió.

López sostuvo que la brecha a favor del nuevo «hoy es comprobable en cualquier inmobiliaria de barrio», y que la diferencia es herencia directa de la pérdida de valor de los departamentos nuevos a partir de la retracción de la demanda.

«El precio de un monoambiente de 30 años en el corredor Norte, desprovisto de tecnología, sin balcón y demás, hoy está por encima de un inmueble terminado hace 6 meses. Si los dueños de los usados no interpretan rápidamente el escenario van a quedar afuera de toda consideración. A todos nos gustaría vender más, pero si no reducen los valores y se acercan más facilidades de pago las operaciones seguirán demorándose»,

afirmó.

Desde comercializadoras como **Pozzi Inmobiliaria su socio gerente, Fernando Pozzi,** aportó una mirada similar.

> *«Vemos muchas publicaciones en donde los precios de usados de 20 y 30 años están en un mismo nivel de nuevos a estrenar y tenemos más operaciones con nuevos que con usados. El usado deberá seguir buscando un valor hacia la baja y será el que más sufra en relación a los precios de publicación», dijo a* ***iProfesional****.*
>
> *Fernando Pozzi, socio gerente de Pozzi Inmobiliaria*

La pandemia trajo como resultado, también, una ampliación de la oferta de unidades nuevas.

Para enseguida ampliar: **«En el mercado de los inmuebles nuevos a estrenar estamos viendo bajas considerables. Los desarrolladores entienden la situación. El tema más complicado es el del usado debido a que cada inmueble es de cada propietario y cada cual tiene sus motivos y necesidades para evaluarlo».**

Por su parte, Francisco Altgelt, vicepresidente de Altgelt Negocios Inmobiliarios, coincidió en que la situación de precios actual mantiene parejos a usados y nuevos.

«Los precios de nuevos y usados ya están casi a la par, salvo que en el usado haya que invertir para su refacción. La baja del costo de construcción más la dificultad para vender también ayudó a que los proyectos en pozo bajen los precios», expresó ante la consulta de este medio.

Los precios siguen cayendo

Este escenario se despliega mientras, a la par, los valores en dólares de los inmuebles en Capital Federal siguen evolucionando hacia la baja y no hay certezas de cuándo se llegará al piso definitivo.

En marzo, los precios de las unidades cayeron casi un 1 por ciento respecto del mes previo. Y sólo durante febrero, los precios publicados mostraron una reducción superior al 17 por ciento versus el mismo mes pero del año pasado.

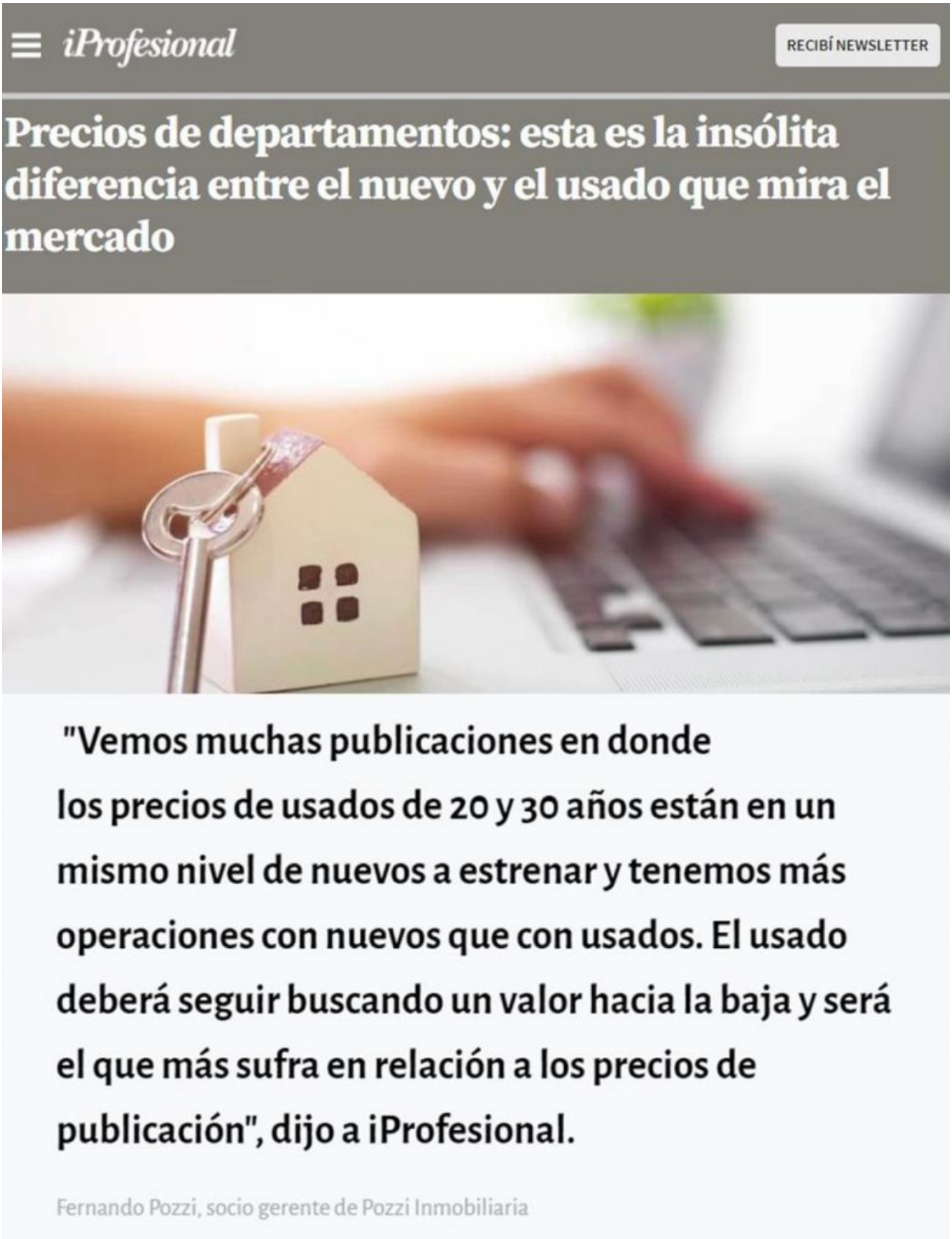
Durante ese lapso se registró la baja interanual más importante de los últimos 15 años. La demanda acotada invita a pensar que las cotizaciones seguirán reduciéndose al menos hasta bien entrado el segundo semestre.

Según datos de Reporte Inmobiliario, la baja de precios en la Ciudad de Buenos Aires suma ya 8 trimestres de caída consecutiva. «Los valores en dólares a los que se publican las ofertas de venta de departamentos usados de dos y tres ambientes mostraron una retracción para el promedio de la ciudad del 3,3 por ciento el último trimestre», indicó la organización.

«El valor metro cuadrado promedio del usado para calidad estándar sin 'amenities' en base al relevamiento que Reporte Inmobiliario realiza en forma trimestral desde el año 2005 se ubicó en febrero del presente año en los 1.810 dólares la unidad», añadió.

De acuerdo a la consultora, la caída acumulada bordea el 25 por ciento «si se compara el valor actual con los 2.400 dólares el metro cuadrado correspondientes al mismo mes -febrero- del año 2009».

Siempre según la fuente mencionada, los precios «ya se retrotrajeron a los valores que se observaron durante el primer cepo del gobierno de Cristina Fernández».

«Queda demostrado que los valores se vienen ajustando

lentamente desde hace ya más de dos años. De todas formas, este ajuste paulatino no generó aun que se dinamicen las ventas», concluyó la evaluación de Reporte Inmobiliario.