

Reconversión inmobiliaria: éxodo al exterior y cambio de paradigma en el negocio

Operadores debaten sobre la actualidad del mercado. Pandemia, coyuntura económica, ley de alquileres, sobre stock de propiedades en venta y otros temas que aquejan a la industria del ladrillo.

Muchas gracias a *Ambito* por consultarme sobre la actualidad del mercado inmobiliario. Aquí compartimos la nota publicada en el portal con mi opinión y la de otros colegas.

Es sabido que el mercado inmobiliario transita un momento complejo signado por la pandemia, la coyuntura económica y por otras circunstancias como la ley de alquileres y la acumulación de oferta de propiedades, que hacen que algunos propietarios retiren del mercado propiedades en alquiler, lo coloquen a la venta y hasta piensen en radicarse en otro país.

Para ver si esto es parte de la realidad del sector, consultamos a inmobiliarios de Caba y de la provincia de Buenos Aires.

Acerca de si los departamentos que se ofrecían en alquiler se han volcado a la venta, para Ariel Rodríguez, titular de Value Bet Inmuebles “si sumamos los inmuebles que tenían destino habitacional o fines turísticos podemos determinar que aproximadamente el 28% de los mismos han pasado a la venta colaborando así con el actual récord histórico. Los inmuebles en venta permanecen en ese estado y se continúa intentando encontrar a quienes deseen adquirirlos; respecto a los destinados a renta, ni bien se desocupan vuelven al mercado porque para sus propietarios es un ingreso necesario y en muchos casos tiene carácter alimenticio”.



Por su parte, Marta Oriozabala, CEO de Real Capital, destaca que “no llevamos esa información, pero me animaría a decir que un gran porcentaje no renovaron alquiler, los propietarios están esperando con el inmueble en la mano o lo ponen a la venta”.

En igual sentido, Diego Álvarez Espín de Century 21 dice que “no hay estadísticas reales, oficiales confiables. Pero la pésima ley de alquileres motivo a dos cosas. Uno a retirar oferta de inmuebles en alquiler y otra a no declarar los contratos. Creo que de la oferta de alquiler un 30% optó por una de estas dos decisiones. Lo que produjo el efecto contrario al buscado por la ley. Al haber menos oferta más concentración de demanda, y mayor precio”. Sin embargo, para Diego Migliorisi, Socio Gerente de Migliorisi Propiedades, no hay un cambio masivo en ese sentido.

Con respecto a cuántos propietarios retiraron su unidad del alquiler o venta y de los que venden, en qué porcentaje reinvierten en real estate en la Argentina o en el exterior, Migliorisi, analiza que, “más de un 60%. Otros utilizan el

dinero para su industria o comercio o en mercados más volátiles como acciones o cripto activos”.

En tanto Fernando Pozzi, socio de Pozzi Inmobiliaria, sostiene que “en el segmento del usado el mayor porcentaje de las operaciones por lo general son encadenadas, venden para volver a comprar, ya sea porque se agranda la familia o se achica.

Fernando Pozzi, socio de Pozzi Inmobiliaria

«También cabe destacar un cambio fuerte, cada vez existen más casos de propietarios que ya no desean tener varios inmuebles donde no ven incentivos, rentas bajas, impuestos, nuevas leyes, y prefieren posicionarse en líquido”.

Fernando Pozzi, socio de Pozzi Inmobiliaria

Rodríguez sostiene que “la mayor parte de los que venden su único inmueble lo hacen con el fin de concluir su proyecto de vida en el suburbano, para disminuir gastos o bien para lograr una reposición de menor precio y que el sobrante les permita sostener los costos de vida. Diferente es para quienes venden un segundo o tercer inmueble, éstos prefieren evaluar diversas opciones de reinversión y lamentablemente hace varios años que Argentina no es ni siquiera competitiva con varios países de la región, perdiendo así una gran cantidad de inversores que a través del tiempo han destinado sus ahorros a invertir exclusivamente en Argentina; se estima que la inversión de argentinos en Estados Unidos ha crecido en un 77% en los últimos 18 meses”.

Oriozabala afirma que “no llevamos ese cálculo, sí sabemos que muchos elijen nuevos desarrollos, hemos tenido reubicaciones familiares o reinversiones en nuevos métodos de inversión en Argentina. Llevarse el dinero al exterior requiere de un alto nivel de conocimiento del rubro, asesoramiento, riesgo y

administración que no todos tienen o quieren tener”.

La especialista completa, “invertir en el exterior es un negocio diferente. Existen aquellos que tienen unos ahorros, quieren hacer un resguardo del capital (ahorros), que no cuentan con experiencia en inmuebles y que comprar propiedad en la misma ciudad donde se vive les da seguridad a largo plazo. Por eso muchos, pese a la inestabilidad del mercado, siguen eligiendo reinvertir en Real Estate local”.

En la mirada de Álvarez Espín “existe un gran «mito» respecto a la inversión en el extranjero. Hay mucho más «ruido» que realidad. Un inversor que invierte en el extranjero debe tener representación legal fuera del país, cuentas bancarias fuera del país, y aggiornarse a derecho internacional privado por las implicancias de dicha decisión de inversión en el patrimonio personal y familiar. Por lo tanto, cuando una persona desea invertir en el país, el nivel de sofisticación del inversor excluye notoriamente al mayor porcentaje de público inicialmente interesado”.

“Dicho esto – completa Álvarez Espín- quien si decide invertir en el exterior y conoce estas vicisitudes si hemos evidenciado un flujo de inversión en el exterior notorio. Pero quien inicialmente consulta, y observa y dimensiona las implicancias de la decisión que exceden su comprensión inicial de la temática, re- invierte en Argentina”.

¿Éxodo masivo?

Respecto a si continúa el éxodo de propietarios a otros países, Migliorisi responde que “no, más allá que en la Argentina existan problemas internos la pandemia es una cuestión global. El argentino siempre es muy apegado a su país. Puede ser que espere pero no veo un contexto masivo de reinversión total en el exterior. Pero si puede haber un escenario de diversificación”.

Para Ariel Rodriguez: “el éxodo es un proceso permanente de muchos países de sudamérica, pero cabe destacar que el porcentaje de esta inmigración no es significativa como si lo es la inversión o reinversión en el extranjero”.

Pozzi contesta que “**seguimos con los pedidos de tasación por necesidad de venta para dejar Argentina, es clave ser realistas con ellos, no hay margen para probar precio, si quieren vender rápido y tener alguna chance hay que trabajar con un precio muy tentador para atraer clientes interesados; debemos tener presente que en tan solo 3 años en el mercado inmobiliario de zona norte del gran buenos aires se transan un 50% menos de operaciones de compraventa**”.

En sintonía subraya Oriozabala que “son jugadores particulares. En general son personas que “invierten” en el Real Estate y mueven su cartera (capital invertido) hacia donde la rentabilidad es mayor, conocen del mercado y gestionan otro nivel de inmuebles y riesgos. Muchos de ellos también, siguen teniendo sus viviendas personales en Argentina, e incluso han invertido en nuevas localidades como el sur argentino”.

Finalmente, Álvarez Espín, apunta que “sí es importante el número de personas, que deciden emigrar, y particularmente, a diferencia de otras épocas, el emigrante actual es una persona con recursos económicos, entre ellos propiedades inmobiliarias. La pandemia, redujo muchas decisiones previas de personas que en inicio de 2020 deseaban emigrar, pero quizá una vez superada la crisis sanitaria si retome el flujo migratorio”.

Leer la nota completa desde el portal de [ámbito](#)



Reconversión inmobiliaria: éxodo al exterior y cambio de paradigma en el negocio

NEGOCIOS 17 Junio 2021

Operadores debaten sobre la actualidad del mercado. Pandemia, coyuntura económica, ley de alquileres, sobre stock de propiedades en venta y otros temas que aquejan a la industria del ladrillo.

