

Cepo, caída de ingresos y elecciones, las trabas del mercado inmobiliario

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



Propiedades: pese a la mayor oferta de inmuebles, las ventas no repuntan

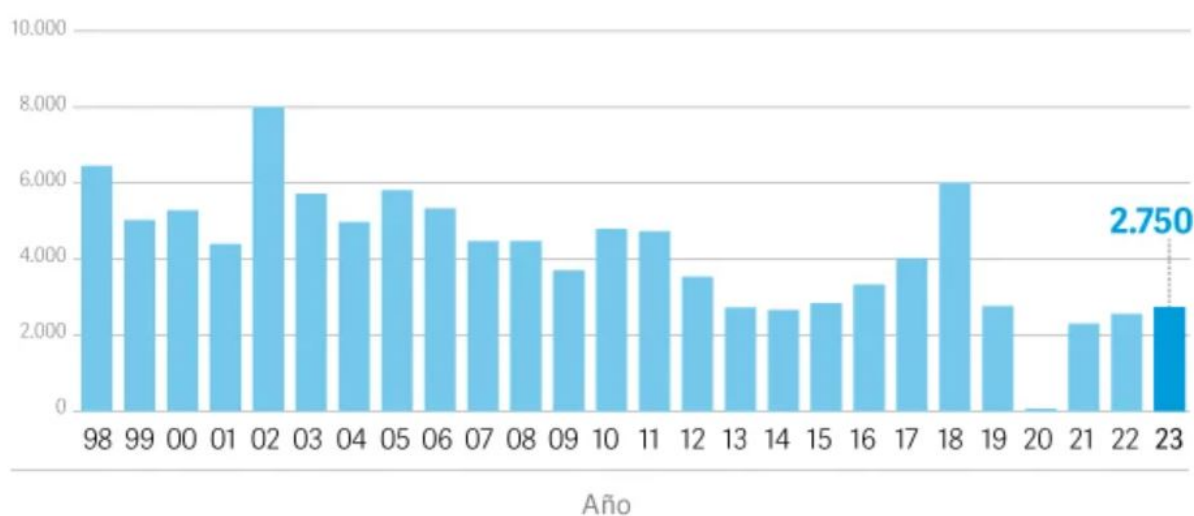
La compra venta de inmuebles aún se encuentra por debajo de los niveles que solía tener en otros años, prácticamente se concretan -por mes- la mitad de las operaciones que en 2018. Entre otras razones, por el cepo cambiario, la inexistencia de crédito hipotecario, que en 2022, representó apenas el 0,2% del PBI y porque los ingresos de la población en dólares están en niveles muy bajos.

Además, **últimamente se sumaron nuevos obstáculos**: la reciente corrida cambiaria en abril y el clima eleccionario, que suele postergar decisiones en la población. No obstante, hay un halo

de optimismo en las inmobiliarias en cuanto a una incipiente reactivación. ¿La razón?, **los precios de las propiedades tuvieron que bajar para destrabarlas ventas.** Con todo, la cantidad de propietarios de inmuebles viene cayendo al mismo tiempo que se incrementa el número de inquilinos. Los dueños se redujeron siete puntos porcentuales en los últimos 12 años, según los últimos datos del INDEC sobre las condiciones habitacionales. Solo el 65,5% de las viviendas son de los propios ocupantes.

Acerca del **movimiento en las inmobiliarias**, Soledad Balayan, titular en Maure Inmobiliaria cuenta que “el mercado vivió una primavera moderada desde mediados del año pasado hasta la reciente crisis cambiaria de abril. Porque el salto del blue y la cercanía a las PASO ponen en estado de espera a las decisiones sobre la compra y la venta de inmuebles”, dice.

» Datos de CABA, de abril de cada año



Fuente: REPORTE INMOBILIARIO - COLEGIO DE ESCRIBANOS DE CABA

CLARÍN

“Podríamos decir que el mercado de inmuebles habría tocado su piso y estaría encaminado a una leve recuperación, agrega Veronica Pagola CEO de Century 21 Argentina. Y explica: “en estos últimos dos años, vivimos un crecimiento de la masa monetaria a nivel mundial muy importante, donde ciertas inversiones daban retornos superiores a los que produce el

mercado inmobiliario, circunstancia que hoy ya no es así y en consecuencia el ladrillo atrae la atención, por ser un mercado seguro y rentable”, dice.

Según su experiencia, el mercado hoy tiene mucho movimiento, pero **exclusivamente de lo que se encuentra a valor de mercado, esto se debe a que es el público comprador quien define lo que está dispuesto a pagar.** Muchos de los vendedores hoy venden a precios inferiores a lo que pagaron su propiedad hace 4 o 5 años”, dice.

También para Federico Hornos, senior bróker de Gustavo De Simone Soluciones Inmobiliarias, **el mercado tanto para la compra como venta está activo.** “Si bien estamos en un escenario con muchos vendedores y pocos compradores debido a la imposibilidad de compra, las limitaciones en el acceso a créditos hipotecarios, la ley de alquileres y cepo al dólar repercute directamente en los precios ya que por la amplia oferta en el mercado los valores están a la baja”, ratifica. Y señala que en los barrios de Recoleta, Palermo, Monserrat y San Telmo fue donde más se incrementó la demanda en estos últimos tiempos debido a que los compradores **destinan estos inmuebles a alquileres temporarios.** “Por un factor clave como la suba del dólar nos vimos obligados a tener que realizar nuevos análisis con nuestros clientes para bajar precios y destrabar operaciones”, confesó.

Las últimas estadísticas del Colegio de Escribanos de la Ciudad de Buenos Aires, mostraron una suba del 7% en la cantidad de escrituras (2750) de abril respecto del mismo mes del año pasado pero una contracción del 4% si se las compara con marzo.

Así, **en los cuatro primeros meses del año, se vio un incremento de las operaciones de 17% frente al mismo lapso de 2022:** subieron de 7.870 a 9.210 escrituras. Aunque son pocas, si se las compara con las de 2018, último año con crédito hipotecario, cuando en el primer cuatrimestre se habían

escriturado más de 20.000 propiedades.

Desde su **mirada de desarrollador**, Horacio Ludigliani señala que “pese a todos los problemas políticos y económicos la construcción es una inversión tangible que contrasta con el mercado bursátil. Los inversores avizoran que el problema es más político que económico y a medida que se conforman las listas electorales van tomando posición. Es un mercado donde hay que anticiparse. Cuando ya es negocio ya es tarde dado que la compra de tierras y hacer los permisos tarda como mínimo seis meses», detalla desde su óptica de arquitecto.

En cuanto a **la evolución de los precios de los inmuebles**, Balayan señala también que “hubo que retasar hacia la baja en los últimos tiempos para destrabar operaciones. “Los precios de cierre de las operaciones sufrieron un pequeño rebote los primeros meses del año producto de esta primavera y de la estabilidad cambiaria que podría haberse visto como un atraso cambiario. Ese atraso cambiario (todos los precios subían mes a mes, menos el del dólar) sumado a la importante caída de los precios en dólares reales, llegando al 42% según datos del ROI (el registro de operaciones inmobiliarias), hicieron atractiva la compra de algunos inmuebles en la Ciudad de Buenos Aires”, comentó.

Según un relevamiento de abril del portal ZonaProp, un departamento monoambiente en CABA tiene un valor de US\$94.235, uno de dos ambientes y 50 m². alcanza los US\$113.515 y uno de tres ambientes y 70 m²., US\$159.258 .

Los barrios con los precios más elevados son Puerto Madero (US\$5.652 el m²), Palermo (US\$2.916) y Belgrano (US\$2.708). Por el contrario, los barrios más accesibles son Lugano (US\$1.035 el m²), Nueva Pompeya (US\$1.385) y La Boca (US\$1.449).

De acuerdo con la experiencia de Ludigliani, «por el momento, el mercado opera hacia la baja y los valores de cierre suelen

ser un 15% a un 20 % del que figura en los portales inmobiliarios. En el caso del usado suelen haber ofertas más agresivas», dice.

*Otro aspecto sobre las características de la comercialización actual, agrega Fernando Pozzi, socio de la inmobiliaria homónima que opera en la zona de Tigre, es el de **los tiempos del cierre de las operaciones**. “Estamos en un promedio de entre 4 y 6 meses para llegar a la reserva. Desde que empezamos el 2023 estamos notando que se está alargando el tiempo de la autorización de venta. El año pasado logramos en cuatro meses cerrar una operación y hoy estamos en un promedio de seis meses”, agrega.*

Acerca de las expectativas del negocio hacia el 2024, Soledad Balayan señala: **“todos los años electorales mostraron señales de “esperar y ver que pasa” antes de saltarse a la compra o la venta de un inmueble a menos que haya motivadores específicos para apresurar una operación inmobiliaria”**, dice.

La experta opina que “el cepo es el síntoma de una macroeconomía enferma que contagia al mercado inmobiliario y no le permite despegar. Los costos de construcción en dólares se dispararon con lo cual no habría mucho margen para una baja adicional de precio de los inmuebles, al menos en el sector construcción. Sin embargo, en el sector de usados sigue habiendo un segmento de propiedades grandes a reciclar que no encuentran demanda y tienen todavía margen de baja de precios. La incertidumbre cambiaria y política probablemente jueguen un rol importante en el freno de la cantidad de operaciones”, sostiene.

Según Pagola, “de cara a los próximos meses, avizorando el periodo electoral, transitamos incertidumbre y volatilidad como es habitual, pero con la particularidad de una tendencia cada vez más profundizada hacia una más rápida adaptabilidad a los cambios”, dice.

“Durante el segundo semestre de 2023 y el primer semestre de 2024 habrá inestabilidad política, volatilidad de precios relativos en la economía y contexto inflacionario en pesos. Nada diferente al contexto de los últimos años, por lo tanto, estimamos que la demanda se va a mantener en consonancia con lo ocurrido hasta ahora, es decir recuperándose y manteniendo un volumen de operaciones similares”.

Pozzi cree que *“todo año electoral produce un parate general y en los próximos 2, 3 meses por delante van a ser muy complejos debido a que el que está líquido y no tiene una necesidad de posicionarse, no lo va a hacer, posiblemente esperará.”* El empresario cree que **no se trata de un problema de precios solamente, sino de falta de expectativas o falta de confianza en este tipo de gobiernos.** En este sentido, según su visión, el cambio de expectativas ocurrirá cuando se conozca quién va a ser el nuevo presidente, cuál va a ser el modelo a seguir, cuál va a ser la política y cuáles van a ser los incentivos que va a tener para la actividad.

Leer nota desde el portal del [Diario Clarín](#)

Cepo, caída de ingresos y elecciones, las trabas del mercado inmobiliario

La compra-venta de inmuebles parece reactivarse muy lentamente. Los precios de las unidades han bajado lo suficiente. Pero el cepo, la caída de ingresos y la incertidumbre política lo vuelven a condicionar.



Aunque los precios bajaron, la vivienda propia es un lujo para la mayor parte de la población.

NOTA DE TAPA



Paisaje urbano. La reactivación del castigado mercado inmobiliario continúa atada a circunstancias económicas, como el cepo, y políticas, como las elecciones.

REACTIVACIÓN ACOTADA

Cepo, elecciones y caída de ingresos, las amenazas sobre el mercado inmobiliario

Tendencia. La compraventa de inmuebles crece lentamente. Los precios de las unidades han bajado. Diferencias entre las unidades nuevas y las usadas.

Natalia Muscatelli
nmuscatelli@clarin.com

La compraventa de inmuebles aún se encuentra por debajo de los niveles que solía tener en otros años, prácticamente se concretan -por mes- la mitad de las operaciones que en 2018. Entre otras razones, por el cepo cambiario, la inexistencia de crédito hipotecario, que en 2022 representó apenas el 0,2% del PBI y porque los ingresos de la población en dólares están en niveles muy bajos.

Además, **últimamente se sumaron nuevos obstáculos:** la reciente corrida cambiaria en abril y el clima electoral, que suele postergar decisiones en la población. No obstante, hay un halo de optimismo en las inmobiliarias en cuanto a una incipiente reactivación. ¿La razón?, los precios

de las propiedades tuvieron que bajar para destrabar las ventas. Con todo, la cantidad de propietarios de inmuebles viene cayendo al mismo tiempo que se incrementa el número de inquilinos. Los dueños se redujeron siete puntos porcentuales en los últimos 12 años, según datos del INDEC sobre las condiciones habitacionales. Solo el 65,5% de las viviendas son de los propios ocupantes.

Acerca del **movimiento en las inmobiliarias**, Soledad Balayan, titular en Maure Inmobiliaria, cuenta que "el mercado vivió una primavera moderada desde mediados del año pasado hasta la reciente crisis cambiaria de abril. Porque el salto del blue y la cercanía a las PASO ponen en estado de espera a las decisiones sobre la compra y la venta de inmuebles".

"Podríamos decir que el mercado

de inmuebles habría tocado su piso y estaría encaminado a una leve recuperación", agrega Verónica Pagola, CEO de Century 21 Argentina. Y explica: "En estos últimos dos años, vivimos un crecimiento de la masa monetaria a nivel mundial muy importante, donde ciertas inversiones daban retornos superiores a los que produce el mercado inmobiliario, circunstancia que hoy ya no es así y en consecuencia el ladrillo atrae la atención, por ser un mercado seguro y rentable".

Según su experiencia, el mercado tiene mucho movimiento, pero **exclusivamente de lo que se encuentra a valor de mercado; esto se debe a que es el comprador quien define lo que está dispuesto a pagar.** "Muchos de los vendedores hoy venden a precios inferiores a los que pagaron su

propiedad hace 4 o 5 años", dice.

También para Federico Hornos, senior broker de Gustavo De Simone Soluciones Inmobiliarias, **el mercado tanto para la compra como para la venta está activo.** "Si bien estamos en un escenario con muchos vendedores y pocos compradores, la imposibilidad de compra, las limitaciones en el acceso a créditos hipotecarios, la ley de alquileres y el cepo al dólar repercuten directamente en los precios ya que por la amplia oferta en el mercado los valores están a la baja", ratifica. Y señala que en los barrios de Recoleta, Palermo, Monserrat y San Telmo fue donde más se incrementó la demanda en estos últimos tiempos debido a que los compradores **destinan estos inmuebles a alquileres temporarios.** "Por un factor clave como la suba del dólar, nos vimos obligados a tener que realizar nuevos análisis con nuestros clientes para bajar precios y destrabar operaciones", confesó.

Las estadísticas del Colegio de Escribanos de la Ciudad de Buenos Aires mostraron una suba del 7% en la cantidad de escrituras (2.750) de abril respecto del mismo mes del año pasado pero una contracción del 4% si se las compara con marzo.

Así, **en los cuatro primeros meses del año, se vio un incremento de las operaciones de 17% frente al mismo lapso de 2022:** subieron de 7.870 a 9.210 escrituras. Aunque son pocas,

si se las compara con las de 2018, último año con crédito hipotecario, cuando en el primer cuatrimestre se habían escriturado más de 20.000 propiedades.

Desde su **mirada de desarrollador**, Horacio Ludigiani señala que "pese a todos los problemas políticos y económicos, la construcción es una inversión tangible que contrasta con el mercado bursátil. Los inversores avizoran que el problema es más político que económico y a medida que se conforman las listas electorales van tomando posición. Es un mercado donde hay que anticiparse. Cuando ya es negocio, ya es tarde dado que la compra de tierras y hacer los permisos tarda como mínimo seis meses", detalla desde su óptica de arquitecto.

En cuanto a la **evolución de los precios de los inmuebles**, Balayan señala también que "hubo que retasar hacia la baja en los últimos tiempos para destrabar operaciones. Los precios de cierre de las operaciones sufrieron un pequeño rebote los primeros meses del año, producto de esta primavera y de la estabilidad cambiaria que podría haberse visto como un atraso cambiario. Ese atraso cambiario (todos los precios subían mes a mes, menos el del dólar) sumado a la importante caída de los precios en dólares reales, llegando al 42% según datos del ROI (el registro de operaciones inmobiliarias), hicieron atractiva la compra de algunos inmuebles en la Ciudad de Buenos Aires", comentó.

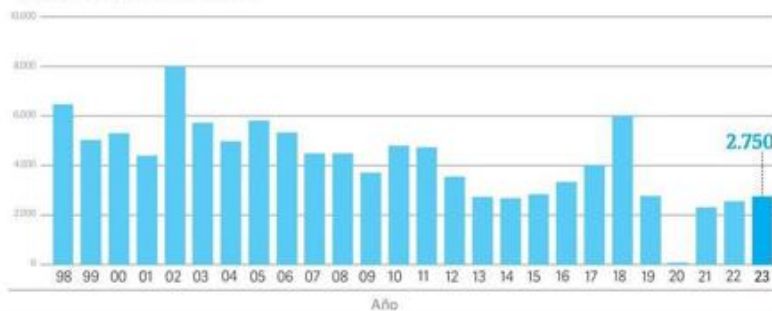
Según un relevamiento de abril del portal ZonaProp, un departamento monoambiente en CABA cuesta US\$94.235; dos ambientes de 50 m² alcanza los US\$113.515 y uno de tres ambientes de 70 m², US\$159.258.

Los barrios con los precios más elevados son Puerto Madero (US\$5.652 el m²), Palermo (US\$2.916) y Belgrano (US\$2.708). Por el contrario, los barrios más accesibles son Lugano (US\$1.035 el m²), Nueva Pompeya (US\$1.385) y La Boca (US\$1.449).

El sector tiene movimiento para las propiedades que están a valor de mercado porque el comprador pone el precio a pagar.

Escrituras de compraventa

» Datos de CABA, de abril de cada año



Fuente: REPORTE INMOBILIARIO - COLEGIO DE ESCRIBANOS DE CABA

CLARIN

De acuerdo con la experiencia de Ludigliani, "por el momento, el mercado opera hacia la baja y los valores de cierre suelen ser un 15% a un 20% de lo que figura en los portales inmobiliarios. En el caso del usado, suele haber ofertas más agresivas", dice.

Otro aspecto sobre las características de la comercialización actual, agrega Fernando Pozzi, socio de la inmobiliaria homónima que opera en la zona de Tigre, es el de **los tiempos del cierre de las operaciones**. "Estamos en un promedio de entre 4 y 6 meses para llegar a la reserva. Desde que empezamos el 2023 estamos notando que se está alargando el tiempo de la autorización de venta. El año pasado logramos en cuatro meses cerrar una operación y hoy estamos en un promedio de seis meses", agrega.

Acerca de las expectativas del negocio hacia el 2024, Soledad Balayan señala: "Todos los años electorales mostraron señales de 'esperar y ver qué pasa' antes de saltarse a la compra o la venta de un inmueble a menos que haya motivadores específicos para apresurar una operación inmobiliaria", dice.

La experta opina que "el cepo es el síntoma de una macroeconomía enferma que contagia al mercado inmo-

bilionario y no le permite despegar. Los costos de construcción en dólares se dispararon, con lo cual no habría mucho margen para una baja adicional de precio de los inmuebles, al menos en el sector construcción. Sin embargo, entre los usados sigue habiendo un segmento de propiedades grandes a reciclar que no encuentran demanda y tienen todavía margen de baja de precios. La incertidumbre cambiaria y política probablemente jueguen un rol importante en el freno de la cantidad de operaciones", sostiene.

Según Pagola, "de cara a los próximos meses, avizorando el período electoral, transitamos incertidumbre

y volatilidad como es habitual, pero con la particularidad de una tendencia cada vez más profunda hacia una más rápida adaptabilidad a los cambios", dice. Y agrega que "durante el segundo semestre de 2023 y el primer semestre de 2024 habrá inestabilidad política, volatilidad de precios relativos en la economía y contexto inflacionario. Nada diferente al contexto de los últimos años; por lo tanto, estimamos que la demanda se va a mantener como hasta ahora, es decir reoperándose y manteniendo un volumen de operaciones similares".

Pozzi cree que "todo año electoral produce un parate general y los próximos dos, tres meses van a ser muy complejos debido a que el que está líquido y no tiene una necesidad de posicionarse, no lo va a hacer, posiblemente esperará." El empresario cree que **no se trata de un problema de precios solamente, sino de falta de expectativas o falta de confianza en este tipo de gobiernos**. En este sentido, según su visión, el cambio de expectativas ocurrirá cuando se conozca quién va a ser el nuevo presidente, cuál va a ser el modelo a seguir, cuál va a ser la política y cuáles van a ser los incentivos que va a tener para la actividad.

Los costos de la construcción en dólares se dispararon, con lo cual no habría margen para más bajas de precios.

LEGISLACIÓN INADECUADA

Alquileres, una pesadilla que no cesa

Al drama de los altos costos que implica alquilar, se agrega un dato surgido del último censo poblacional: **en el país hay menos propietarios de viviendas y más inquilinos**. De acuerdo con los datos del INDEC, solamente un 65,5% de las viviendas son propias, con lo cual se podría suponer que un tercio de las viviendas son alquiladas, o están en otra condición como vendidas por trabajo, prestadas u ocupadas.

Estos datos muestran **el problema estructural de las dificultades crecientes para tener casa propia**. La cantidad de hogares que alquila pasó del 17,7% al 20,7%. "El crecimiento podría parecer pequeño, pero cuando ese número se traduce a toda la población de Argentina, la cifra es preocupante", dice Ana Inés Navarro, directora del Departamento de Economía, sede Rosario, de la Universidad Austral.

También creció la cantidad de los que el INDEC llama 'ocupantes', **no necesariamente ilegales, sino personas que están ocupando una casa que no es suya**. Los valores más altos se registraron durante la pan-

demia, y después pareció que empezaban a achicarse. "Sin embargo, en el segundo semestre de 2022 están casi en los valores de la pandemia, es decir, cerca de 10% de los hogares", señaló Navarro.

Sobre el estado del **mercado de las locaciones**, señala Francisco Altgelt, presidente de Altgelt Negocios Inmobiliarios, "los inquilinos están un poco desesperados; los que ya están alquilando saben que no tienen mucho margen de negociación en caso de que haya que continuar con su departamento y los que están buscando el alquiler están más desesperados todavía porque no consiguen, y algunos, incluso, llaman a inmuebles que son más comerciales para preguntar si se alquilan como departamentos", describe. Diego Migliorisi, de la inmobiliaria homónima, agrega que "debido a las condiciones de la actual ley de alquileres muchos propietarios pasaron sus propiedades a la venta o las equiparon para trabajarlas como alquileres temporarios, lo que les resulta más conveniente".



Milagro. Una unidad para alquilar tiene demanda asegurada.

SIN PRECIOS ESTABLES NO HAY MERCADO POSIBLE



Opinión

Ricardo Delgado
Economista. Presidente de Analytica Consultora

Como cualquier otra actividad económica, la inmobiliaria y la construcción privada en general requieren de una palabra que se ha extraviado del diccionario argentino contemporáneo: **estabilidad**. Para planificar, para gestionar, para decidir, para ordenar un sendero

lógico de las inversiones y los proyectos, la ausencia de estabilidad como mínimo dificulta las transacciones y es por ello que en las condiciones actuales el mercado, en particular el residencial, se sigue contrayendo, tanto en cantidades como en precios.

El ladrillo ha sido históricamente un **vehículo de ahorro de largo plazo**. Una suerte de título público, seguro, que rendía incluso algo más que los bonos de economías estables. Su renta, el alquiler, garantizaba el mantenimiento de las unidades y permitía cierta razonable rentabilidad. Hoy esas condiciones ya no están en la mayoría de los casos.

Es en esta actividad, además, donde las graves dificultades de la política para mejorar la calidad de vida se aprecian en mayor magnitud. Gobierno y oposición **no han logrado en estos años acordar y sancionar una nueva ley de alquileres** que reemplace la inútil regulación actual, y hoy el mercado define sus reglas en forma absolutamente racional, defensiva, pero con conductas que retraen la oferta de inmuebles y dolarizando gran parte de las operaciones. Si no encuentra

salidas para un tema sectorial como este, ¿podrá la dirigencia política resolver cuestiones estructurales, como la inflación o la pobreza?

La alta inflación además **castiga severamente los ingresos familiares**. Por quinto año consecutivo los salarios pierden contra el aumento de los precios, y la posibilidad de contar con un excedente de pesos que permita solventar una hipotética cuota hipotecaria que abra el acceso a la propiedad de una vivienda es nula. Con 140% proyectado de inflación, no es imaginable recrear un mercado pujante para el crédito hipotecario. Todos los incentivos, por el contrario, están puestas en **consumir antes que en ahorrar**.

El pecado original de la dirigencia en estos últimos quince años fue **subestimar los efectos nocivos de la inflación sobre el entramado social y productivo**. Sin capacidad

de ahorro, las familias pierden la esperanza de acceder a su vivienda. Las decisiones de inversión, a su vez, se sesgan hacia proyectos de alta gama, pensados para los pesos excedentes de empresas e individuos de altos ingresos, **abriendo más aún la brecha** entre propietarios e inquilinos.

No habrá política de vivienda posible, que apunte a mejorar las condiciones de acceso, sin estabilidad macroeconómica. La elevada inflación castiga a todos, desalienta las operaciones y fricciona innecesariamente el desarrollo comercial en estas actividades. Bajarla no será simple ni en un plazo inmediato. Sin embargo, **una ley adecuada para los alquileres y un amplio blanqueo de fondos no declarados para sectores medios podrían ser instrumentos adecuados para reanimar a estos sectores**.