El “Falcon inmobiliario”: cuando los recuerdos valen más que el mercado

Por Fernando Pozzi

Durante muchos años, escuchar a un propietario decir *“mi casa vale más porque la construí con materiales de primera”* o *“porque está en una ubicación privilegiada”* fue casi una constante en nuestra profesión.
Y claro, todo eso tiene valor. Pero **no valor de mercado**, sino **valor emocional**.

El problema es que el mercado no paga emociones.
No compra historias, ni recuerdos, ni sacrificios.
El mercado compra **contexto**.

Cuando un propietario fija el precio desde lo que siente y no desde los datos, lo que realmente está haciendo es **negar el presente del mercado**. Y eso tiene consecuencias: la propiedad se estanca, el aviso pierde exposición, y el tiempo se convierte en su peor enemigo.

□ Ventas hay, pero el mercado es selectivo

A menudo escuchamos que *“no se vende nada”*.
Pero los datos muestran otra realidad:
en lo que va de 2025 se concretan en promedio **unas 10.500 escrituras por mes** sobre **285.000 propiedades publicadas**.
Eso significa que **cada mes se venden 37 de cada 1.000 propiedades**.

No es un mercado parado, sino **un mercado que selecciona**.
Se mueve lo que está **bien tasado y en sintonía con el poder de**

compra actual.

□□ El cambio generacional y la nueva demanda

Muchas casas construidas hace **50 años** fueron, en su momento, el modelo ideal:
chalets de tejas, grandes parques, ambientes amplios y materiales nobles.
Eran la expresión de una época de prosperidad y crecimiento familiar.

Pero pasaron cinco décadas.
Y ese recuerdo pertenece, justamente, a las personas que hoy son **los vendedores**.
Propietarios que buscan achicarse porque ya no pueden mantener casas tan grandes,
o porque quieren simplificar su estilo de vida.

El problema es que **la demanda que hoy existe no coincide con ese tipo de propiedad**.
Las nuevas generaciones no sueñan con vivir en un chalet de los 70:
buscan **funcionalidad, practicidad, diseño moderno y bajo mantenimiento**.
Prefieren PH, dúplex o viviendas más compactas, bien ubicadas y eficientes.

Por eso, en muchos barrios tradicionales, vemos casas de más de **USD 300.000** publicadas durante meses —o incluso años— sin lograr concretar ventas.
No porque estén mal, sino porque **la demanda para ese tipo de producto prácticamente desapareció**.

Incluso si tomamos el valor del terreno —muchas veces lotes amplios, parquizados y arbolados— y le sumamos los metros construidos, **el resultado de una tasación estática suele ser superior al valor real de mercado**.

¿Por qué? Porque al precio técnico hay que sumarle el **contexto**, el **momento del mercado** y el **comportamiento actual de la demanda**.
Y en ese equilibrio entre lo que se ofrece y lo que realmente se busca, es donde se define el valor que el mercado está dispuesto a convalidar.

Y lo mismo que ocurre con las casas, ocurrió antes en otra industria muy argentina.

 El valor de mercado no es regalar, es comprender la demanda

Es importante aclarar que **hablar de valor de mercado no significa regalar la propiedad, ni mucho menos "vender barato"**.
Como en todo mercado, **siempre existe un comprador**, pero ese comprador **define su decisión en función de la oferta disponible y su poder de compra**, no de la historia del inmueble.

En otros rubros pasa lo mismo: un coleccionista puede pagar cifras extraordinarias por un auto antiguo porque lo valora como pieza única.
Pero en el caso de las viviendas, la mayoría **no son objetos de exposición**, sino bienes de uso que deben competir dentro del sistema natural de **oferta y demanda**.

Por eso, más que resistirse al mercado, **lo inteligente es interpretarlo**.
Entenderlo no como una pérdida, sino como una forma de **alinear expectativas con la realidad** y lograr que la propiedad encuentre a su verdadero comprador.

El "Falcon inmobiliario"

Es exactamente lo que pasó con los autos.
En los años 60 y 70, tener un **Ford Falcon**, un **Chevy** o un **Torino** era símbolo de calidad y estatus.
Autos fuertes, robustos, irrompibles, construidos para durar toda la vida.

Eran los “tanques” de la industria nacional.
Pero si hoy le preguntás a un joven si querría uno, probablemente te diga que no.
Prefiere un auto moderno, con diseño, tecnología, caja automática y conectividad.

No porque los autos de antes fueran malos,
sino porque **los tiempos cambiaron, y las prioridades también**.

Con las casas pasa lo mismo.
Los **“Falcon inmobiliarios”** —esos chalets de época con grandes lotes y techos de teja—
fueron el ideal de una generación que ya vendió o está por vender.
Pero el mercado comprador actual no busca eso:
busca **diseño, eficiencia, espacios optimizados y menor mantenimiento**.

Mientras esas propiedades permanecen publicadas sin venderse,
se mueven las que **responden a las nuevas necesidades habitacionales y económicas**.

□ Conclusión: el valor lo pone el mercado

Vender no es resignar.
Es **entender el cambio**.
Aceptar que todo evoluciona —las personas, las familias, los hábitos y los estilos de vida—.
Y que los recuerdos se quedan con vos,
pero **el precio lo pone el mercado**.

Martillero y Corredor Público
Matrículas 4103 – 4.129 C.M.C.P.S.I
Analista y consultor del mercado inmobiliario – PBA
Seguime en IG: https://www.instagram.com/fernando_pozzi/
Blog: www.blog.ipozzi.com.ar
Web: www.fernandopozzi.com