

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, parqueizados 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, contruidos 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