

Argentina, un país donde brotan las oportunidades luego de cada crisis

Muchas gracias a *La Comunidad Real Estate* por consultarme y publicar esta nota.

Fernando Pozzi es Socio Gerente de Pozzi Inmobiliaria SRL y con sus 30 años de experiencia como corredor inmobiliario es palabra más que autorizada para hablar del presente y del futuro del real estate en Argentina ¿Cuáles son los desafíos de ser bróker en Argentina?

Fernando, este año cumplió 30 años como corredor inmobiliario ¿Tiempo quirúrgico Pozzi Inmobiliaria?

La firma Pozzi se fundó hace casi 60 años, en 1962. Es una empresa con una experiencia enorme en el mercado inmobiliario, aunque como siempre decimos con el socio fundador, Roberto Pozzi, la trayectoria sola no alcanza. Hay que actualizar todo el tiempo, tratar de innovar siempre. Eso es algo que creo que históricamente nos diferenció como inmobiliaria, la búsqueda por la innovación permanente y la adaptación al cambio, virtudes que son muy importantes en este mercado.

¿Es difícil ser broker inmobiliario en Argentina? ¿Cuáles son las ventajas y las desventajas?

En Argentina todas las empresas, sean de productos o de servicios, tienen dificultades para sobrevivir. Sin embargo, al mismo tiempo creo que el nuestro es un país donde brotan las oportunidades luego de cada crisis. La clave está en lograr que se desarrolle rápidamente, en la formación y capacitación continua, en lograr desarrollar un trabajo en red sano y provechoso y en la cooperación con otros profesionales de la industria de bienes raíces. Yo creo que es fundamental

estar atentos y bien preparados.



El año pasado fue un año difícil para el inmobiliario nacional ¿Qué expectativas tenes para 2020? ¿Qué temen que serán los desafíos más importantes para la nueva administración?

El 2020 en mi opinión será un año difícil. Ya veremos qué es lo que se propone desde el estado nacional y qué políticas se implementarán desde el Ministerio de Desarrollo Territorial y Hábitat de la Nación. Pero honestamente lo veo como una continuidad del 2019, quizás aún más complicado si le sumamos las nuevas medidas, restricciones, impuestos a la compra de dólares, alta inflación, sueldos promedios cada vez más bajos medidos en dólares, baja rentabilidad, etc.

Creo que los inmuebles varían sus precios muy fuertemente en un mercado donde la oferta se duplica en apenas 20 meses, mientras que la demanda se contrae a la mitad en la misma cantidad de tiempo. Con los precios de la lista actual, el inmueble usado no logra atraer compradores, no tiene suficiente demanda. Lamentablemente veo un año 2020 con un mercado inmobiliario con pocas operaciones.

Leer la nota completa en el portal de [La Comunidad Real Estate](#)