Real Estate: ¿uno de los ganadores pospandemia?

Muchas gracias a *Diario Ámbito* por consultarme sobre mi opinión sobre el rubro inmobiliario. Aquí compartimos la nota de Leandro Ferreyra.

Distintos actores de la industria del ladrillo debaten sobre las actuales dificultades de un sector que, mientras resiste a los embates del Covid-19, se prepara para capitalizar las oportunidades que le ofrece el contexto actual.

A casi dos meses de iniciada la cuarentena preventiva y obligatoria dictada por el Gobierno, muchos sectores de la economía evalúan las pérdidas mientras planifican cómo re configurar sus estructuras de negocios en el corto y mediano plazo. **Entre las industrias más afectadas hoy se encuentra la de Bienes Raíces.** La construcción (pública/privada) está cuasi paralizada y el mercado inmobiliario arrastra varios meses de caída en la cantidad de operaciones. Sin embargo, **distintos actores del sector de Real Estate confían en que esta crisis trae consigo muchas oportunidades y se preparan para capitalizarlas.**



Mientras resiste a los embates del Covid-19, la industria de Real Estate se prepara para capitalizar las oportunidades que le ofrece el contexto actual.

Panorama prepandemia

Según relata **Diego Migliorisi, socio gerente de la inmobiliaria que lleva su nombre**, "hasta el inicio de la cuarentena, febrero y los primeros 20 días de marzo, fue un periodo donde las consultas se incrementaron respecto al mismo periodo en el 2019, aproximadamente un 12%". Sin embargo, agrega, "el efecto Coronavirus manifestó una merma en la actividad. La primera semana de cuarentena fue normal, la segunda bajó un 20% y las dos últimas un 35%. La situación se da porque no ingresan propiedades nuevas al mercado ni hay movimiento de precios. **En donde hemos tenido un incremento muy importante es en la sección de consultas jurídicas, novedades y noticias de interés en aproximadamente un 54%".**

Números similares son los que maneja **Damián Garbarini, director DG Negocios Inmobiliarios,** para quien "la merma de

las consultas es del orden al 50% en solo un mes. Las llamadas telefónicas bajaron al 80% a pesar del desvío de llamadas y las consultas vía web y buscadores bajaron en un 35%”.

Fernando Pozzi, socio de Inmobiliaria Pozzi, relata una situación casi idéntica a la de sus colegas. Según señala el bróker, durante la cuarentena se manifestó **“una baja considerable en el nivel de consultas respecto a búsqueda de producto. Las consultas que recibimos están más orientadas a asesoramiento y a solicitudes de tasaciones”.**

La opinión de **Francisco Altgelt, vicepresidente de Altgelt Negocios Inmobiliarios,** confirma que los números responden a una tendencia generalizada, al menos en la ciudad de Buenos Aires. Para el corredor norte, “en marzo tuvimos la mitad de contactos respecto a enero y en abril un 95% menos. El mercado está paralizado”. Contrario a lo que podría pensarse, la imposibilidad de transitar y de concurrir personalmente a los locales de las inmobiliarias no ha generado, sin embargo, un aumento en las consultas on line.

Por el contrario, Pozzi señala que **“nuestras mediciones nos dan una caída del 80% de las visitas on line”**. Garbarini, por su parte, refleja que en su caso las consultas en línea “han bajado en el orden al 30%”.



Durante la cuarentena hubo una baja considerable de consultas respecto a búsqueda de producto, coinciden los especialistas. Altgelt, por último, señala de manera tajante que hoy “no hay consultas, ni al teléfono de la inmobiliaria (que lo derivamos a un celular) ni a través de los portales”.

A pesar del escenario, los especialistas señalan que son muy pocas las operaciones que se cayeron. “La gente espera que se arbitren los medios y los cuidados necesarios para que se concreten las operaciones pendientes. La salud de la población debe estar por encima de los intereses económicos y políticos. Eso la sociedad lo entiende y por eso es muy paciente”, opina Migliorisi.

Coincide también Pozzi, quién apunta que **“las operaciones confirmadas están en etapa de espera. Nos mantenemos en contacto con las partes intervinientes, inclusive con los escribanos, que aún no tienen permiso de actuar”.**

Precios en baja y “colchón” financiero

Para Garbarini, **“los compradores e inversores saben que la baja de precio será profunda e inevitable, por esto habrá un rebote de operaciones y de obras. Esto último ocurrirá para inmuebles a valores actualizados a la baja o bien para obras al costo más honorarios.** Es decir, se espera una baja en los precios del orden al 50% si buscamos llevar ventas a nuestras oficinas, aunque son pronósticos que no gustan pueden ser motor de la actividad en el futuro. A la salida de la cuarentena, en la etapa que corresponda, el que tenga dólares ejercerá el poder negociador y solo venderán aquellos que se adapten a los nuevos tiempos”.



«En la Argentina hay más de un millón y medio de ahorristas con dólares guardados. Estos suelen resguardar su patrimonio hasta que una oportunidad se les presente y la crisis actual parece ser ese momento tan ansiado”, considera Diego Álvarez Espín.
Leer la nota completa desde el portal de **Ámbito**.