

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 reconfigurar 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](#).