Cómo vender (y comprar) una propiedad en un mercado saturado

El contexto, primero, sumado al mal momento del mercado inmobiliario desde hace dos años, provocaron un sobre stock de la oferta. Y ante la escasa demanda, «hay que ser un gran estratega para vender», reconocen los especialistas.

Muchas gracias a *Diario Ámbito* por consultarme sobre cómo vender y comprar en pandemia. Aquí compartimos un extracto de la nota publicada hoy por Leandro Ferreyra con mi opinión y la de otros colegas.

El **mercado** de compra-venta está raro. Es un buen momento para comprar. No es un buen momento para vender. ¿Cómo se explica? Simple: tras dos años difíciles del sector, la pandemia acrecentó la crisis. Y lo modificó todo. **Hoy hay un sobre stock de oferta y muy poca demanda.** Tampoco hay precios de referencia, sino que la industria responde un poco de cada propietario.

Están los que defienden el precio y no se bajan un peso; los que deciden ajustarse a la costumbre histórica de ceder entre un 5% y 10% del costo de la vivienda; y están aquellos que necesitan liquidez (o tienen otras necesidades). En estos últimos casos, la brecha no tiene tope. "Hay gente que está bajando hasta 25%/30% los valores, dependiendo del tipo de **propiedad**. En general, estos descuentos se materializan en **propiedades** de arriba de los 250/300 mil dólares, con más margen de negociación", coinciden los especialistas. "También

hay muy buenas ofertas en operaciones más chicas, pero hay que estar atentos porque son las que primero se venden", afirman.



Hay sobre stock de la oferta y muy poca demanda.

Para **Fernando Pozzi, socio gerente en Pozzi Inmobiliaria, partido de Tigre,** las claves para vender una propiedad hoy es "sobresalir, ser distinto. Es fundamental ante un 'mar' de propiedades en venta. Hay demasiada oferta y muy pocos compradores decididos a 'usar' sus dólares".

Números flacos

Los dichos de Pozzi se reflejan en los números del primer trimestre de la cuarentena. **Durante abril, mayo y junio hubo tan sólo 2.307 escrituras en toda la provincia de Buenos Aires y 2.903 en CABA.** "Quizás muchos culpen por estos números al extremo confinamiento pero recordemos que empezamos el año sin pandemia, y con terribles bajas en las ventas", reconoce el empresario.

Pozzi se refiere a que **durante enero, febrero y marzo de este año, sin coronavirus afectando la economía, hubo 9.019 operaciones en PBA (50% menos que ese mismo trimestre en 2019) y 4.208 operaciones en CABA (40% menos que igual periodo de**

2019).

Exclusividad, «innegociable»

A diferencia de algunos colegas, Pozzi considera que **“hay un mito en pensar que poniendo la casa en venta con varias inmobiliarias a la vez hará que se venda más rápido.** Sin embargo, en mi opinión **la exclusividad es innegociable**. Si el propietario no se compromete con ninguna inmobiliaria, logrará en definitiva que nadie se comprometa con él. Por supuesto que esa exclusividad lleva un compromiso entre ambas partes, un trabajo en equipo y con un mismo objetivo pero que no todos los colegas están dispuestos a asumir invirtiendo tiempo y dinero en lograrlo. Es un trabajo artesanal y no en línea”, y refuerza su concepto de sobresalir. «Es vital marcar la diferencia”

> *“Estamos de acuerdo que la pérdida del poder adquisitivo, las continuas devaluaciones y la incertidumbre hacen que realmente sean muy pocos los que quieran comprar”*
>
> *Fernando Pozzi*



No hay tiempo. El mercado está saturado y las inmobiliarias necesitan ser muy estrategas para vender una propiedad.
Leer la nota completa desde el portal de **Ámbito**.

ámbito

En pandemia: cómo vender (y comprar) una propiedad en un mercado saturado

NEGOCIOS 30 Agosto 2020 - 14:13

El contexto, primero, sumado al mal momento del mercado inmobiliario desde hace dos años, provocaron un sobre stock de la oferta. Y ante la escasa demanda, "hay que ser un gran estratega para vender", reconocen los especialistas.

A diferencia de algunos colegas, Pozzi considera que **"hay un mito en pensar que poniendo la casa en venta con varias inmobiliarias a la vez hará que se venda más rápido**.
Sin embargo, en mi opinión **la exclusividad es innegociable**. Si el propietario no se compromete con ninguna inmobiliaria, logrará en definitiva que nadie se comprometa con él"

