

Verano inmobiliario: cómo se prepara el mercado

Cómo se prepara el mercado y que opciones de inversión ofrecerá el 2021

Muchas gracias a *Diario Ámbito* por consultarme sobre el rubro inmobiliario y el mercado. Aquí compartimos la nota de [Leandro Ferreyra](#) con mi opinión y la de otros colegas.

Tras un año complejo, los especialistas analizan la actualidad del sector. El sinceramiento de precios asoma como la principal tendencia en un 2021 que pone a prueba a una industria resiliente.

El sector de real estate no es inmune a la pandemia. El 2020 registró un 50% menos de transacciones de compra-venta que el año pasado, según los últimos datos del colegio de escribanos.

Otros segmentos como locales comerciales y oficinas tuvieron caídas históricas. Sin embargo, el Covid-19 también ofreció oportunidades interesantes. Algunas de ellas fueron los emprendimientos en pozo, la compra de terrenos y la posibilidad de comprar tierra y construir a precios muy bajos en dólares.



El 2020 registró un 50% menos de transacciones de compra-venta que el año pasado

Sinceramiento de precios y grandes desafíos

Los brokers coinciden en que 2020 fue un año de “sinceramiento” en donde los precios comenzaron a acomodarse con tendencias a la baja, sobre todo en proyectos en obra. Y pronostican ese mismo comportamiento durante todo el 2021.



Si bien el 2121 es una incógnita, una tendencia que asoma con fuerza es el sinceramiento del mercado

El anuncio del plan de vacunación trae algo de tranquilidad a la industria, pero todos miran de reojo lo que sucede en Europa. **La posibilidad de un rebrote está latente y eso cambiaría los planes.** Mientras tanto, el principal desafío que enfrenta el sector en el corto plazo es comenzar con el pie derecho la temporada estival.

Para **Diego Álvarez Espín, empresario inmobiliario y educador financiero, lo más conveniente será invertir en tierra.** En este caso, el especialista ensaya algunas recomendaciones:

- **Tierra céntrica:** comprar tierra céntrica para poder desarrollar viviendas multifamiliares, edificios, complejos de dúplex. El costo de construcción es el mejor de los últimos 20 años y por más que ahora empiecen a subir los materiales, sigue habiendo una enorme oportunidad que va a durar varios meses. Así que la primera recomendación es para quienes viven en centros urbanos, comprar tierra para hacer viviendas multifamiliares.
- **En barrios cerrados:** la segunda inversión es comprar

tierra en barrios cerrados, porque existe una tendencia a construir en barrios cerrados por temas de seguridad y contacto con la naturaleza.

- **Comprar y lotear:** la tercera recomendación para quienes tienen la posibilidad es comprar tierra en lugares suburbanos para poder lotearla, ya sea en regímenes de propiedad horizontal o régimen de división geodésica.
- **Como reserva de valor:** para quienes no quieran construir es igualmente un muy buen momento para comprar tierra como reserva de valor, ya que tiene bajos costos de mantenimiento, tiene bajos costos de fiscalidad, etcétera.
- **En sociedad:** y para quienes no tienen el ticket completo para comprar este tipo de inversiones, que se asocian a quienes las estén haciendo en una parte. Es decir, si alguien va a comprar tierra para hacer un proyecto multifamiliar, que se asocie en el momento de la compra de la tierra, ya que va a terminar haciendo una mejor inversión.

“La estrategia para los inmobiliarios es hacer un foco de captación de tierra que sea productiva, ya sea para poder desarrollarla mediante construcción o poder desarrollarla mediante la división de tierras para un uso residencial o comercial más adecuado, más productivo”, concluye Álvarez Espín.

Oportunidades de inversión

Sin dudas este será un verano distinto y quizás más activo que otros, ya que mucha gente no se va de vacaciones por la pandemia. **“Es un buen momento para revisar y sincerar la cartera de inmuebles y clientes. Hay en los portales demasiada oferta y mucha de ella a valores no actualizados»**, dice **Fernando Pozzi, socio de Pozzi Inmobiliaria.**

*«Nosotros estamos permanentemente revisando tasaciones y más aún en estos tiempos de tanta inestabilidad, para **incorporar***

propiedades a valores vendibles”

Fernando Pozzi

“Otra acción, que hacemos regularmente, es **formar equipo y conectar con otros colegas y profesionales del sector que compartan por supuesto nuestra forma de trabajar, para ampliar la red de contactos y concretar mayores ventas. Es decir, lograr sinergia y colaboración inmobiliaria”**, concluye el especialista.

Diego Lo Nigro, martillero y corredor inmobiliario, co founder de Group TGR, considera que “son muchos los potenciales compradores que suelen buscar hacerse de propiedades durante el verano, aún mostrando la estadística números bajos de escritura respecto a otros meses. De la misma manera, hay propietarios que quieren o necesitan vender algún inmueble y al no tener éxito en los meses anteriores, continúan el intento de comercialización en el primer tiempo del año”.



“Son muchos los potenciales compradores que suelen buscar

hacerse de propiedades durante el verano, aún mostrando la estadística números bajos de escritura respecto a otros meses», considera Lo Nigro.

Lo primero a tener en cuenta para Lo Nigro es que “a pesar de ser en una cantidad menor, el público vendedor sigue queriendo vender y los posibles compradores siguen queriendo comprar; por lo tanto, esta premisa debe marcar el norte para el profesional inmobiliario, porque generará en él acciones necesarias para seguir trabajando y no creer en ese mito histórico de ‘en el verano no se vende nada’. Primera herramienta: **en verano la gente también vende y compra propiedades**”, asegura el empresario.

“Dejando en claro esto, considero que el segundo punto para enfocarse es revisar la cartera de propiedades: es probable que algunos precios de lista (de publicación) deban ser actualizados teniendo en cuenta el mercado a la baja en el que estamos, y una herramienta para apalancar esta acción es el cambio de año: un inmueble que hace algunos meses está en el mercado y no recibió ofertas, es un inmueble que tiene un precio de lista desfasado en relación a los números que el mercado convalida. Por lo tanto, la segunda herramienta es **actualizar los precios de las propiedades listadas**”, continúa.

“Es en el verano donde muchos inmobiliarios se refugian en el mito que mencioné antes, lo que genera una demanda no satisfecha de parte de propietarios que quieren empezar el año (o continuar cambiando de profesional) vendiendo algún inmueble. Lo mismo sucede con interesados que buscan comunicarse con inmobiliarias y no obtienen respuesta (por estar de vacaciones, por falta de interés en la atención telefónica o vía mail). La oportunidad aquí radica en **redoblar la apuesta y que el diferencial sea estar a disposición de la persona que tiene necesidad de tomar algún servicio inmobiliario**”, opina Lo Nigro.

Existen algunos otros abordajes que, de aplicarlos durante el

verano, muy probablemente le permitirán al inmobiliario que los utilice, tener un 2021 auspicioso, independientemente del contexto. Las sugerencias de Lo Nigro son:

- Utilizar buenas prácticas profesionales.
- Ver el negocio inmobiliario como una maratón (un negocio de resistencia).
- Priorizar a las personas por encima de los inmuebles.

Leer la nota completa desde el portal de [Ámbito](#).

Verano inmobiliario: cómo se prepara el mercado y que opciones de inversión ofrecerá el 2021

NEGOCIOS 27 Diciembre 2020

Tras un año complejo, los especialistas analizan la actualidad del sector. El sinceramiento de precios asoma como la principal tendencia en un 2021 que pone a prueba a una industria resiliente.



Sin dudas este será un verano distinto y quizás más activo que otros, ya que mucha gente no se va de vacaciones por la pandemia. **“Es un buen momento para revisar y sincerar la cartera de inmuebles y clientes. Hay en los portales demasiada oferta y mucha de ella a valores no actualizados.** Nosotros estamos permanentemente revisando tasaciones y más aún en estos tiempos de tanta inestabilidad, para **incorporar propiedades a valores vendibles”, dice Fernando Pozzi, socio de Pozzi Inmobiliaria.**

“Otra acción, que hacemos regularmente, es **formar equipo y conectar con otros colegas y profesionales del sector que compartan por supuesto nuestra forma de trabajar, para ampliar la red de contactos y concretar mayores ventas.** Es decir, lograr sinergia y colaboración inmobiliaria”, concluye el especialista.

