

# Mercado inmobiliario, en caída libre: qué pasará con los precios en dólares

El período 2020 cerró con los peores números de comercialización en décadas y los pronósticos para este 2021 no son optimistas. El escenario que viene.

Muchas gracias a *iProfesional* por consultarme sobre el rubro inmobiliario para este 2021. Aquí compartimos la nota de Patricio Eleisegui con mi opinión y la de otros colegas.

Tras concluir un año para el olvido, la actividad inmobiliaria inició el 2021 con el desafío de hacer pie en un escenario marcado por la incertidumbre y el parate económico. Como nunca antes en décadas, el ladrillo tambalea a la par de una recesión que golpea las perspectivas de inversión.

En simultáneo, la vigencia de pautas como el congelamiento o la aplicación de la nueva Ley de Alquileres incertidumbre a un sector que parece no terminar de encontrar su piso.



Es en este contexto que la pregunta por los **precios del metro cuadrado** se vuelve casi obligatoria, como también qué ocurre con el tipo de comprador -en los acotados casos en los que surgen- y el perfil de los inmuebles que son objeto de consulta.

Para ahondar en estos aspectos, **iProfesional** consultó a un grupo de expertos y agentes inmobiliarios, quienes confirmaron que el escenario de valores está muy lejos de quietarse. Y que este año se presume más como una continuidad del **desastre del 2020** antes que un cambio positivo en términos de demanda de unidades.

“El mercado seguirá en la dinámica del ajuste paulatino de valores. La baja que notamos para el año anterior fue de algo más del 19 por ciento, pero debió ser mayor dada la caída que mostró el peso con respecto al dólar. La sensación es que no hay una cantidad grande de vendedores dispuestos a publicar un precio mucho menor al actual, pero la misma complicación económica terminará generando nuevos cambios en los dueños”, dijo a este medio José Rozados, CEO de Reporte Inmobiliario.

“Los números de las escrituras, totalmente caídas, muestran

que los **precios todavía están altos**. Y que la demanda, que es poca, no convalida esos valores además de que una amplia parte de la clase media está fuera del mercado por la falta de crédito. Mientras los inmuebles sigan tasados a valores que no tengan que ver con escenario actual, la demanda seguirá sin dinamizarse”, añadió.



**Durante 2021 los valores de los inmuebles continuarán la tendencia a la baja que se consolidó el año pasado**

Desde comercializadoras como **Pozzi Inmobiliaria** su socio gerente, **Fernando Pozzi**, señaló que la perspectiva es que los precios continuarán la tendencia negativa. **“La baja del 20 por ciento del año pasado no fue suficiente. Y necesitamos una reducción de precios para encontrar la demanda”**, comentó a **iProfesional**.

“En el mercado de los inmuebles nuevos a estrenar ya estamos viendo **bajas considerables**. Los desarrolladores entienden la situación. El tema más complicado es el del usado debido a que cada inmueble es de cada propietario y cada cual tiene sus motivos y necesidades para evaluarlo”, expuso Pozzi. Aseguró que los usados serán el segmento que **“más sufrirá”** la merma de precios.

## Un mercado que no se acomoda

Desde la Cámara Inmobiliaria Argentina (CIA) su secretario general, Claudio Vodánovich, dio por sentado que este será otro año de operaciones deprimidas.

“Será un año medianamente similar al anterior. Veo un mercado con mucha precaución. No podemos planificar a largo o mediano plazo. Lo que hoy estamos pensando quizás varía en un mes. El panorama no es alentador. Tenemos menos de la mitad de las escrituras comparado con 2019. Y muchas de estas son operaciones que venían armadas desde hace tiempo”, dijo a **iProfesional**.

Por su parte, Altgelt marcó otras particularidades del momento que viene transitando el ladrillo. “El año 2020 tuvo dos máximas que son paradójicas pero ciertas. La primera: no vas a vender tu propiedad si el valor no está en los que define el mercado. La segunda: estar en los valores de mercado no te asegura una venta. Creo que 2021 también va por ese carril”, expresó a este medio.



El 2020 cerró con la mitad de las escrituras que se llevaron a cabo el año previo.

El entrevistado definió al 2020 como “el peor año del siglo” y aseguró que “en situaciones como la actual siempre hay oportunidades”.

En cuanto a este aspecto, Diego Álvarez Espin, broker de la red Century 21 Argentina, señaló como opciones interesantes las compras en barrios cerrados y la compra para reforma y venta. “Los valores de los inmuebles usados estaban valorados, con costos de reposición en dólares, en un promedio de 1.200 dólares el metro cuadrado. Hoy las unidades nuevas están más cerca de los 700 dólares”, expuso ante **iProfesional**, dando cuenta de las opciones que se abren.

En cuanto a los inmuebles que más se consultan, indicó el siguiente “perfil”: “Hogares unipersonales, espacios abiertos pero seguros tanto en terrenos como departamentos. Seguridad y accesos a áreas de servicios y transporte siguen marcando el ritmo de la mayor demanda.”

## **Contraofertas más agresivas**

La situación de escasa demanda, con lo que esto significa para las urgencias que sufren cada vez más dueños, sigue promoviendo contraofertas cada vez más agresivas. “Hoy se pueden ubicar rebajas de más del 20% respecto del precio de publicación. Quien necesita vender está dispuesto a negociar y los tratos son diversos y diferentes”, aseguró Vodánovich.

Diego Migliorisi, socio gerente de la inmobiliaria homónima, pronosticó niveles de contraoferta cada vez más elevados “que serán aceptados por los propietarios”.

“Al haber menos compradores, eso hace que quien busca propiedades haga valer mucho más sus dólares. Algunos propietarios tienen un diagnóstico positivo del futuro y no aceptan contraofertas muy agresivas, sí validan un 10, 20 por ciento de rebaja. En otros casos, el dueño considera que el futuro será peor y aceptan contraofertas más fuertes. Quienes necesitan dinero para sostener una empresa o directamente para

vivir, aceptan las contraofertas más agresivas”, dijo a **iProfesional**.

Consultado respecto del carácter de las negociaciones que tomarán cuerpo a lo largo de 2021, Rozados, de Reporte Inmobiliario, anticipó que este será un año marcado justamente por el “tire y afloje”.

“Será un mercado de muchas negociaciones y marcado por la continua contraoferta. Hasta mediados del año pasado tuvimos un escenario de propuestas con rebajas del 20, el 30 por ciento, que no eran aceptadas. Después comenzaron a ajustarse más los precios y los porcentajes fueron cambiando. En la medida que los valores estén más sincerados, que es algo que hoy todavía no pasa, la contraoferta será menor”, concluyó.

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

## Mercado inmobiliario, en caída libre: qué pasará con los precios en dólares, según expertos



El período 2020 cerró con los peores números de comercialización en décadas y los pronósticos para este 2021 no son optimistas. El escenario que viene

