

# El mercado inmobiliario en la pista de despegue

La estabilidad del dólar, los alquileres de casas y quintas ante la imposibilidad de viajar, y el sinceramiento de precios, generaron una leve recuperación de la facturación en la industria de real estate. Realidad y expectativa en un sector golpeado por la pandemia, que empieza a resurgir.

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

El mercado de real estate inició el 2021 con una leve tendencia en alza. Si bien no se recuperan los índices de otros años, la facturación creció en enero 2021 vs enero 2020. Después del período de encierro y ante la imposibilidad para muchos de vacacionar en el exterior, creció la demanda de alquileres de casas con amenities en barrios privados y de quintas en general. También se observa un mayor movimiento de operaciones compra venta en unidades que sinceraron sus precios acorde al contexto.

«Durante 2020 hubo un sinceramiento de los precios y si bien se auguraban bajas de hasta un 40%, no fue así. Estamos llegando a un piso de la baja en los precios de inmuebles que se venden y en torno a esos valores empieza a haber estabilidad. Obviamente siempre hablando de los valores de cierres de las operaciones, es decir precios reales de operaciones reales y no de los valores de oferta. Aún hoy en la plaza hay inmuebles ofertados a precios fuera de mercado, que por supuesto no se venden», explica Marta Oriozabala, CEO de Real Capital.



Sinceramiento: «Es imposible pensar en que los clicks de los portales se transformen en consultas si la propiedad está fuera de precio»

Para hacer una venta más efectiva, los operadores toman como parámetro los valores de transacciones realizadas en los últimos meses, lo que efectivamente se vende, definen un precio de oferta cercano a la realidad, que hace que el inmueble comparado con las ofertas de mercado sea más tentador para el comprador. Esto reduce el período de negociación. Los inversores compran a precio real, el resto no se mueve. «Las propiedades cuyos valores se ajustaron en pandemia son las que reciben consultas. Es imposible pensar en que los clicks de los portales se transformen en consultas si la propiedad está fuera de precio», concuerda **Roberto Vivaldo, Presidente de Century 21 Argentina.**

Para Diego Migliorisi, socio gerente de la inmobiliaria Migliorisi, la mayor demanda llega a través de los canales digitales y es de vivienda para consumidor final. «Sin duda los valores se reacomodaron en los últimos 6 meses y el nivel de contraoferta aceptada está en porcentajes más altos. Antes era un 5 y 10 % mientras que ahora estamos cerca del 20 o 25 % dependiendo de cada situación. Hoy todos saben que las propiedades bajaron pero cada operación es un mundo aparte,

depende de las expectativas y la visión del país a corto plazo que pueda tener cada parte de la operación», afirma.

## **Los beneficios de un dólar estable**

La estabilidad del dólar ayudó a tranquilizar el mercado entre diciembre y principios de enero. «Hubo muchos inversores que especularon con una posible suba del dólar que finalmente no se dio. Recién a partir del 15 de enero, luego del freno, la gente empezó a tomar decisiones y estamos en días con muchas concreciones y cierres de operaciones», confiesa **Oriozabala**.

La demanda actual, según la especialista, para por «las casas y quintas para alquiler temporal, terrenos para construir, departamentos modernos más grandes, de 3 ambientes e inversiones en pozo».

«En nuestro caso estamos tomando reservas por lotes, no por casas u otro tipo de inversión. Solo refugio en el lote, para cambiar de vida y construir, considerando que aún es conveniente construir a usd 500 a usd 600 el m2», dice **Damián Garbarini, director de DG Negocios Inmobiliarios**.



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

## Negociar, un arte

La pandemia lo modificó todo. No sólo reacomodó el mercado hacia la baja, sino que cambió las formas a la hora de negociar una operación. Hoy hay mayor especulación y los periodos de negociación son más largos, por lo que los cierres son más lentos. «Se espera que hasta marzo, se concreten operaciones que vienen demoradas por varios motivos», cuenta **Oriozabala**.

**Sólo en la ciudad de Buenos Aires, la compra-venta de inmuebles cerró el 2020 con un total de 18.764 operaciones. Esto representa una caída del 43,9 por ciento con respecto al año previo.**

*«En este contexto hay que ser muy realistas, hay muchas*

*propiedades en venta y pocos queriendo comprar», opina **Fernando Pozzi, Socio Gerente en Pozzi Inmobiliaria.** «Los inmuebles más consultados son los lotes residenciales, casas chicas pero con jardín y casas a reciclar», detalla el empresario.*

*«Históricamente, la actividad es menor durante el primer trimestre del año, sin embargo notamos que hay más consultas. Muchas de éstas son de personas que aún no pudieron vender sus inmuebles pero proyectan y se asesoran», concluye Pozzi.*

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



## El mercado inmobiliario en la pista de despegue

NEGOCIOS 07 Febrero 2021

La estabilidad del dólar, los alquileres de casas y quintas ante la imposibilidad de viajar, y el sinceramiento de precios, generaron una leve recuperación de la facturación en la industria de real estate. Realidad y expectativa en un sector golpeado por la pandemia, que empieza a resurgir.

