

El mercado se inunda con una sobreoferta de departamentos sin vender: así pega en precios

A tono con el cambio de reglas permanente, los valores evidencian un vaivén constante desde que empezó el año.

El escenario en esta etapa de la pandemia

Muchas gracias a *iProfesional* por consultarme sobre la actualidad del mercado inmobiliario. Aquí compartimos la nota de Patricio Eleisegui con mi opinión y la de otros colegas.

En otro año marcado por el vaivén permanente, el mercado inmobiliario no deja de acumular cifras que exponen cómo la pandemia sigue pegando en el negocio del ladrillo.

A partir de una sobreoferta motorizada por aspectos como la ausencia casi total de la compraventa y la vigencia de una ley de alquileres que espanta a los propietarios, los valores de los departamentos no dejan perder valor en dólares con el transcurrir de los meses.

Que hay una abundancia cada vez mayor de inmuebles que salen a la venta ya no se discute en el rubro.

Expertos consultados por *iProfesional* coinciden en que la cantidad actual – que con 103.000 departamentos en esa situación duplica el parámetro de 2018–, continuará ampliándose de la mano de una demanda pulverizada por el contexto macroeconómico.

Precisamente, el peso de esa variable sigue profundizando la caída que muestran los precios sobre todo desde 2020 a esta

parte. A tono con esto, los valores en Capital Federal evidencian una baja en dólares que poco a poco se acerca al 20 por ciento y el porcentaje sube todavía más si se compara el escenario actual con las cotizaciones de 2019.

Respecto de esto, un informe de Reporte Inmobiliario destaca que «los valores en dólares a los que se publican las ofertas de venta de departamentos usados de dos y tres ambientes mostraron una retracción para el promedio de la ciudad del 4,1 por ciento el último trimestre».

Para enseguida añadir que las propiedades «acusen una baja del 17,4 por ciento en la comparación interanual entre inicios de mayo del 2021 contra el mismo mes del año pasado».



«El valor del metro cuadrado promedio del usado para calidad estándar sin amenities en base al relevamiento que se realiza en forma trimestral desde el año 2005 se ubicó en mayo del presente año en los 1.732,2 dólares el metro cuadrado», precisa la consultora.

«El promedio del trimestre anterior era de 1.810,6 y un año atrás, en mayo de 2020, alcanzaba los 2.097,1 dólares el metro cuadrado. Cabe destacar que la caída alcanza el 26,8 por

ciento si se compara al valor actual con los 2.367 dólares el metro cuadrado correspondientes al mismo mes del año 2019», afirma.

Según Reporte Inmobiliario, los precios de estos días «ya se retrotrajeron a los valores que se observaron durante el primer cepo del Gobierno de Cristina Fernández. El valor promedio actual se ubica incluso por debajo del registrado en mayo de 2012 y 2013».

En diálogo reciente con este medio, José Rozados, CEO de la consultora, sostuvo que el cambio que ocurre en los precios «es un sinceramiento que surge de la misma ampliación de inmuebles ofrecidos en el mercado».

«Durante buena parte del año pasado lo que ocurrió es que no ocurrían ajustes. Y luego el valor se reducía en la contraoferta. Ahora las tasaciones cambiaron y eso también se hace sentir en las mismas negociaciones. Los dueños no aceptan rebajas tan fuertes como las del 2020 salvo excepciones», dijo.

*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 hace escasas semanas.



Escenario de contraofertas

En lo que va del año, las pocas unidades que se comercializaron lo hicieron por un valor promedio casi 10 por ciento inferior a las cotizaciones de la primera parte de 2020. En concreto, sigue primando la contraoferta con tendencia a la baja. Y este stock ampliado de departamentos seguirá teniendo peso en ese movimiento.

«Los propietarios escuchan las contraofertas, pero ya el año pasado constatamos que no aceptaban más del 22 por ciento. Las situaciones por porcentajes mayores fueron muy puntuales», aseguró un referente de la comercialización.

Para enseguida añadir: «Si el mercado se sigue endureciendo puede que se amplíe la contraoferta. Si el propietario que tiene que vender es abierto, por lo general termina vendiendo. El tema para muchos dueños pasa por el después, qué hacer con la plata».

Por su parte, Diego Migliorisi, socio gerente de Migliorisi Propiedades, sostuvo que la oferta ampliada no debería derrumbar aún más las cotizaciones. «Seguro que habrá muchos potenciales compradores que intentarán hacer valer más sus

dólares, pero no estamos en un momento de desesperación», comentó a iProfesional.

«No hay un escenario de colapso económico como en 2001, por lo que los propietarios no aceptarán bajar tanto el precio. Así como el año pasado ocurrieron cierres con rebajas del 10 por ciento, quizás ahora empecemos a ver una suba en ese sentido del orden del 15 por ciento, tal vez un 20. Habrá que ver cómo evoluciona la economía en los meses que vienen», finalizó.

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

El mercado se inunda con una sobreoferta de departamentos sin vender: así pega en precios

A tono con el cambio de reglas permanente, los valores evidencian un vaivén constante desde que empezó el año. El escenario en esta etapa de la pandemia