Inmuebles: precios siguen en baja

Hay zonas donde descendieron hasta un 35%. Continúan las compras de lotes en áreas suburbanas y las remodelaciones de departamentos.

Muchas gracias a *Diario Ámbito* por consultarme sobre el rubro inmobiliario y el mercado actual. Aquí compartimos la nota con mi opinión y la de otros colegas.

Inmuebles: precios siguen en baja pero advierten por disparidad

Las pocas operaciones que se concretan hoy en cuanto a la venta de inmuebles, lo hacen con precios hacia la baja. Simultáneamente, continúan las ventas de terrenos en CABA, de lotes en áreas suburbanas y de oportunidades en departamentos antiguos para remodelar.



De todas maneras, brokers del sector aseguran que continúa la fuerte disparidad en los precios y que ya no son los de años atrás.

Marta Oriozabala, CEO de Real Capital destacó que “estamos trabajando mucho con los propietarios en el “sinceramiento de precios”, es decir, trasmitiéndoles lo que ocurre en el mercado en términos reales de transacción, como mueve en cada caso, cuál es la estrategia de venta y en la mayoría de los casos no les decimos lo que ellos quieren escuchar. Por ello, les sugerimos que si quieren vender realmente, sean sinceros, ya que no es lo mismo vender que poner a la venta un inmueble esperando que alguien algún día lo compre”, debemos ajustar los precios a valor real de mercado”, completa.

En tanto, Ariel Rodríguez, CEO de Value Bet Inmuebles, sostuvo que “los precios de los activos tangibles son resistentes por tiempo indeterminado, el cual muchas veces es mayor al esperado y éste es claramente el suceso actual; los mismos no han bajado lo suficientemente necesario y en consecuencia no son convalidados por un mercado comprador que continúa

expectante”.

En el caso de la zona norte de la Provincia de Buenos Aires, **Fernando Pozzi, socio gerente de Pozzi Inmobiliaria**, sostiene que:

> *“Los precios de publicación en la zona Norte del gran Buenos Aires bajaron un 28%, respecto al pico máximo que se dio en el último trimestre de 2018. Si hablamos de Tigre centro el segmento de departamentos usados, el precio publicado cayó un 35%.”*
>
> *Fernando Pozzi, socio gerente de Pozzi Inmobiliaria*

Por su parte, Diego Álvarez Espín, socio gerente de Century 21 Espósito respecto a este tema subraya que “sí, bajan a menor ritmo de los años anteriores. En nuestro mercado podríamos situar desde los últimos 45 años 3 grandes correcciones de precio. La primera luego de 1980 (post plata dulce) los precios se corrigieron casi un 75% de valor, en el 2001 luego del corralito los precios se corrigieron un 45% de valor y esta corrección poscrédito uva y pandemia los precios se corrigieron un 40% aproximadamente” Y completa: “el mercado llega a un valor donde empieza a encontrarse el costo de reposición del nuevo, con los costos nuevos de construcción con el usado. Y ahí se estabilizan algo los precios. El problema es que el stock de inmuebles a la venta que hay es importante, y el apuro o la motivación de venta de los vendedores puede que impulse aún más un poco más de corrección”.

En la visión de Francisco Altgelt, presidente de Altgelt Negocios Inmobiliarios “los valores se han estabilizado. Aunque existen casos en los que, por la necesidad del vendedor, tengan que bajar aún más. Es importante tener claro que hoy se tasa con los valores de hoy, el cliente sabe que los precios de hace dos o tres años atrás no son los reales”. Altgelt sostiene que el margen de negociación ronda entre un 5

y 10 % y para Diego Migliorisi, socio gerente de Migliorisi Propiedades es entre un 5 y un 30 % pero depende de cada caso”.

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

