

¿Qué pasa con los precios en el mercado inmobiliario?

Los especialistas del sector entienden que podrían seguir acomodándose aunque advierten mucha disparidad. Los márgenes de negociación van desde un 5 al 15 % según cada caso. Las operaciones que se concretan.

Muchas gracias a CRE Comunidad Real Estate por consultarme sobre la actualidad del mercado inmobiliario. Aquí compartimos la nota con mi opinión y la de otros colegas.

En un contexto de pandemia, donde los profesionales inmobiliarios hacen malabares para unir las puntas entre oferta y demanda, las pocas operaciones que se concretan lo hacen con precios hacia la baja, aunque continúan las ventas de terrenos en CABA, de lotes en el suburbano, y de oportunidades en departamentos antiguos para remodelar.

Marta Oriozabala, CEO de Real Capital destaca que “estamos trabajando mucho con los propietarios (vendedores) el “sinceramiento de precios”, es decir, trasmitiéndoles lo que ocurre en el mercado en términos reales de transacción, como mueve en cada caso, cual es la estrategia de venta y en la mayoría de los casos no les decimos lo que ellos quieren escuchar. Claramente esto requiere un doble esfuerzo de nuestro parte del equipo pero que si confían en nuestro asesoramiento se logra avanzar y cerrar operaciones”

“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, sostiene 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 post crédito 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”.

Por último, Diego Migliorisi, Socio gerente de Migliorisi Propiedades define que “cada segmento tiene una realidad distinta. Cada zona también. Lo mismo que cada segmento en cada zona. Podemos decir que las tipologías de viviendas con patios, Terrazas, parques, balcones terraza se han estabilizado porque el comprador de ese tipo de unidades decidió mejorar su calidad de vida y no esperar. Los segmentos comerciales y de inversión se ven afectados por el contexto político económico y social y son más cautelosos al momento reactivar sus objetivos.

Respecto a cuáles son las operaciones que se están concretando y en qué zonas, los especialistas aportan distintos datos para entender la realidad del mercado actual.

Oriozabala dice que “en nuestro caso tenemos mayor cantidad de operaciones en lotes, casas e inversiones en pozo. El resto debe estar a un valor muy de “oportunidad” para que se destaque sobre el resto de los inmuebles que a veces son muchísimos hasta en la misma manzana”.

Para Migliorisi, “no hay zonas específicas. Pero son unidades para vivienda permanente y desde ya se que se busca precio. Pero cada operación es una negociación. Distinta. No hay un común denominador”.

En tanto, el CEO de Value Bet Inmuebles opina que “las operaciones que se concretan son las que han adaptado el precio a un mercado comprador, expectante, especulativo y por sobre todo confundido ante la enorme diversidad de precios existente, la cual muy posiblemente sea de las más dispares de

la historia. Respecto a las zonas de mayor concreción son variables; el nivel de seguridad de la misma es un factor determinante a la hora de tomar una decisión”.

En la Zona Norte de la Pcia de Bs As, Pozzi relata que “las operaciones que ajustaron precio, de cada 100 viviendas publicadas solo se logran vender entre 2, solo el 2% del stock aprox, esa es la muestra del escaso nivel de operaciones de compraventa, solo logran vender aquellos propietarios que ajustaron el precio antes que sus competidores directos«

Fernando Pozzi

«Para comprar o para vender debe existir una necesidad, un motivo puntual, no necesariamente es un problema económico, debe existir una motivación concreta, porque en un mercado tan pequeño y con la cantidad de oferta publicada, si no se ajusta el precio no habrá mayor cantidad de transacciones”

Fernando Pozzi

En la mirada de Álvarez Espín “siguen existiendo operaciones de compra de tierra para desarrollos inmobiliarios, o de terrenos para auto desarrollo de vivienda en donde hay disponibilidad de lotes. También se están vendiendo propiedades antiguas grandes en buenas ubicaciones para reformar, y unidades a estrenar de segmento premium”.



Finalmente Francisco Altgelt, Pte de Altgelt Negocios Inmobiliarios “las operaciones que se hacen son propiedades con precios de mercado y que tienen los atributos que la demanda exige (luz, balcones amplios, cochera y expensas razonables)”.

Respecto a cuál es el margen de negociación en las operaciones actuales, las respuestas son disímiles

Para la CEO de Real Capital “en nuestro caso al trabajar con precios que están sincerados con el mercado, el comprador lo elige más rápido y sabe que el margen de negociación no puede ir muy lejos del valor ofrecido en la publicación, nuestros cierres en general, para el caso de los usados, cierran en promedio un 3% por debajo del valor de publicación y no supera el 5% del valor transacción final, Para el caso de las inversiones en pozo o a estrenar muchos son a precio de lista porque ya están a valor final de cierre aunque depende el desarrollo existe también un margen de negociación”

Para Rodríguez “no es posible determinar un margen de negociación exacto porque cada operación inmobiliaria es única e irreplicable debido a la enorme diversidad de factores que la

componen; lo que si se puede estimar es un promedio y el mismo ronda entre el 8/9%, pero esto solo aplica para los productos que tengan un precio acorde al contexto actual, los sobre apreciados no reciben ofertas y continúan en exposición”.

Fernando Pozzi es contundente, “el margen de negociación es del

5 %. En el actual contexto hay pocas chances de lograr vender un inmueble, inclusive destinando altas sumas en el nivel de inversión publicitaria para su promoción y si el precio de publicación no atrae al cliente, no hay ventas»

«Planificamos nuestra estrategia de comercialización enfocados en publicar los inmuebles de aquellos pocos propietarios que aceptan y entienden este mercado, donde van a competir contra cientos de casos similares. Dedicamos nuestro mayor tiempo y esfuerzo en la tasación y en la captación, esa es la instancia más delicada de superar, la de mayor necesidad de asesoramiento profesional, por ello solamente trabajamos en la comercialización con clientes propietarios filtrados”.

Fernando Pozzi – Socio Gerente de Pozzi Inmobiliaria,

Por su parte, Álvarez Espín comenta que “hoy observamos una diferencia entre valores de publicación y valores de cierre que en promedio se encuentra en un 15%. En algunas zonas donde hay mayor dinamismo, menor oferta y mayor demanda más cerca del 5% y 10%, y en otras zonas con mucho stock de viviendas publicadas y poca demanda, márgenes de negociación entre el 20 y 25%.. pero en promedio un 15%”.

Altgelt sostiene que el margen de negociación ronda entre un 5 y 10 % y para Migliorisi es entre un 5 y un 30 % pero depende de cada caso”.

Leer la nota completa desde el portal de [CRE Comunidad Real](#)

¿Qué pasa con los precios en el mercado inmobiliario?



Los especialistas del sector entienden que podrían seguir acomodándose aunque advierten mucha disparidad. Los márgenes de negociación van desde un 5 al 15 % según cada caso. Las operaciones que se concretan.