

Alquilar no es negocio, vender es un «milagro»

¿Qué hacen los dueños de propiedades en este momento? Contexto inflacionario, ley de alquileres, incertidumbre política, son aspectos que vienen minando las operaciones. El escenario y sus perspectivas

Muchas gracias a *IProfesional* por consultarme sobre la actualidad del mercado inmobiliario. Aquí compartimos la nota publicada en el portal con mi opinión y la de otros colegas.

La imprevisibilidad gobierna en el mercado doméstico del ladrillo. A tono con lo incierto del escenario económico y sanitario, el sector inmobiliario transita una etapa en la que consolidar oportunidades de negocio cobró la forma del más duro de los desafíos.

En ese tren, comercializadoras y desarrolladores coinciden en señalar a este momento como una instancia marcada por la ruptura total de las pautas tradicionales del negocio. Variables como el contexto inflacionario o el peso de la reciente ley de alquileres, sumado a una incertidumbre política casi permanente, terminaron por minar las bases de ítems tradicionalmente redituables como el alquiler o la inversión en proyectos en «boca de pozo».



Hoy, esos puntos conocidos parecen haber desaparecido. Predominan comportamientos como la reducción de los departamentos volcados a la renta, la venta para meter el dólar billete en el colchón, directamente, o la decisión de desprenderse de los inmuebles para migrar fuera de la Argentina.

Así lo indicaron a **iProfesional** sendos expertos de la actividad, quienes coincidieron respecto de la situación de desaliento que predomina entre los dueños y los factores que afectan de forma negativa al ladrillo.

La decisión de retirar departamentos del ámbito del alquiler para colocarlos directamente en situación de venta es una tendencia consolidada.

«Si sumamos los inmuebles que tenían destino habitacional o fines turísticos, podemos determinar que aproximadamente el 28 por ciento ha pasado a la venta colaborando así con el actual récord histórico. Los inmuebles en venta permanecen en ese estado y se continúa intentando encontrar a quienes deseen adquirirlos», afirmó Ariel Rodríguez, titular de Value Bet Inmuebles.

Fernando Pozzi, de la comercializadora también del mismo nombre, sostuvo que en el segmento del usado las operaciones «son encadenadas, venden para volver a comprar ya sea porque se agranda la familia o lo contrario».

«Cabe destacar otro cambio fuerte: cada vez existen más casos de propietarios que ya no desean tener varios inmuebles donde no ven incentivos. Por rentas bajas, impuestos, nuevas leyes, prefieren posicionarse en líquido», comentó a este medio.

Fernando Pozzi, socio gerente en Pozzi Inmobiliaria

«Un gran porcentaje no renovó alquileres, los propietarios están esperando con el inmueble en la mano o lo ponen a la venta», acotó Marta Oriorabala, CEO de Real Capital.

Interpelado por **iProfesional**, Diego Álvarez Espín, referente de Century 21, señaló a la ley de alquileres vigente como el aspecto que disparó la salida de propiedades de ese nicho.

«La pésima ley de alquileres motivó dos cosas: que se retiraran más inmuebles de la oferta para alquilar y no declaración de contratos. Se produjo el efecto contrario de lo que buscaba la ley. Al haber menos oferta se concentra más la demanda y sube el precio», dijo.

Con relación a qué destino les dan a los dólares aquellos que logran vender, Diego Migliorisi, socio gerente de la inmobiliaria homónima, sostuvo que buena parte de sus clientes «utilizan el dinero para su industria o comercio, o en mercados más volátiles como acciones o cripto activos».

Por las condiciones negativas que impone, la ley de alquileres redundó en más unidades puestas en venta.



Reinversión y éxodo

Muy cercano a esto, Rodríguez opinó que «la mayor parte de los que venden su único inmueble lo hacen con el fin de concluir su proyecto de vida en el suburbano, para disminuir gastos o bien para lograr una reposición de menor precio y que el sobrante permita sostener los costos de vida».

«Es diferente para quienes venden un segundo o tercer inmueble. Esas personas prefieren evaluar diversas opciones de reinversión y, lamentablemente, Argentina no es competitiva desde hace varios años. Por esa situación se estima que la inversión de argentinos en Estados Unidos creció 77 por ciento en los últimos 18 meses», comentó.

Respecto de si existe un éxodo de propietarios hacia otros países por efecto del contexto económico predominante, los expertos consultados aportaron distintos matices. **«Seguimos con pedidos de tasación por necesidad de ventas para dejar Argentina»**, reconoció Pozzi a **iProfesional**.

«Tratamos de ser realistas con ellos. No hay margen para probar precio: si quieren vender rápido y tener alguna chance hay que trabajar con un valor muy tentador para atraer

clientes interesados», agregó.

Fernando Pozzi, socio gerente de Pozzi Inmobiliaria

Expertos aseguran que creció el número de propietarios que evalúan instalarse en el exterior.



Por su parte, Álvarez Espín, reconoció que «sí es importante el número de personas que deciden emigrar».

«Particularmente, y a diferencia de otras épocas, el emigrante actual es una persona con recursos económicos. Por ejemplo, cuenta con propiedades inmobiliarias. La pandemia redujo muchas decisiones previas de personas que a inicios de 2020 deseaban emigrar. Pero una vez superada la crisis sanitaria esas mismas personas tal vez retomen el flujo migratorio», concluyó.

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

iProfesional | Negocios | Sector inmobiliario

Alquilar no es negocio, vender es un "milagro": ¿qué hacen los dueños de propiedades en este momento?

