

En obra

Muchas gracias a *El Cronista – Apertura* por consultarme sobre la actualidad del mercado inmobiliario. Aquí compartimos la nota publicada por Pablo Ortega en el portal con mi opinión y la de otros colegas.

Muy buenos días y muchas gracias por leer, como siempre. Soy Pablo Ortega, editor de Apertura, con la 28° entrega de nuestro newsletter quincenal dedicado al real estate. En esta edición, cuáles son los plazos para vender una propiedad, en un mercado que es récord en oferta y sigue subiendo en volumen, y una entrevista a un desarrollador. Adelante:

Cuánto demora hoy una venta

Dos datos caracterizan hoy al mercado de real estate: el récord de propiedades a la venta y la extensión en los plazos para concretar las operaciones. ¿Cuánto demora en venderse un departamento o una casa en este momento? En Obra consultó a tres brokers para tener su punto de vista al respecto.

Desde LJ Ramos ofrecen un panorama en distintas zonas. Harry Maples, director de la sucursal de San Isidro, dice que el plazo promedio está en 12 meses. «El plazo más corto fue 7 días desde que se inició la publicación y el plazo más largo 2 años desde la primera publicación. Este último caso sufrió bajada de valor dos veces», responde.

Analía Grecco, directora de la sucursal Palermo, apunta que las ventas están demorando entre seis y 13 meses. Y Georgina Casuscelli, gerente de la sucursal Nordelta, ubica ese plazo en ocho meses. «Es importante analizar el mercado en el último tiempo porque no se comporta de manera lineal ni directa. Vale destacar dos factores importantes: **el valor de publicación de la propiedad y la motivación en vender del propietario.** También se observa un diferencial en la demanda de Capital y Zona Norte», explica.

Por su parte, Diego Oks, broker de Century 21 Oks, aclara que el tipo de propiedad y el precio inciden en el tiempo que demandará la transacción. «Podríamos decir que en promedio, con la forma ideal de trabajo, se puede concretar una operación en tres meses. El plazo más corto es de tres a cinco semanas con una propiedad publicada a valor de mercado y el plazo más largo puede llegar a los 11 o 12 meses en los casos donde no se arranca con un valor competitivo de mercado y se va bajando el precio de a poco, lo cual nunca recomendamos a nuestros clientes», sentencia.

Fernando Pozzi, titular de Pozzi Inmobiliaria (con operaciones en Zona Norte, Tigre y Pacheco), hace el siguiente análisis:

«En los primeros 5 meses de 2021, según el colegio de escribanos de la PBA, se escrituraron 29.049 inmuebles, un promedio mensual de 5810 operaciones de compraventa. Por otro lado, la cantidad de inmuebles publicados es récord, existen 295.000 (la zonas relevadas son Gran Bs As Norte, Sur, Oeste y Costa Atlántica, donde existe la mayor oferta publicada de Provincia de BA).

«Si estimamos la cantidad del stock acumulado y la cantidad de operaciones concretadas se demorarían 50 meses para agotar toda la cartera publicada».

Fernando Pozzi, socio gerente de Pozzi Inmobiliaria

El broker agrega que si se compara con 2018, cuando el mercado estaba en un pico apalancado por los créditos hipotecarios UVA, «se transaban 10.000 inmuebles promedio por mes y la oferta de inmuebles en venta era tan solo de 90.000, lo que significaba que se necesitaban 9 meses para agotar todo el stock publicado», siempre en la provincia de Buenos Aires.



¿Y los precios? ¿Qué rebajas se están pactando al momento del cierre respecto del precio publicado?

Los brokers de LJ Ramos mencionan entre 8 y 10 por ciento. «Si los valores de publicación de las casas siguen con los precios anteriores a la pandemia la baja se traduce entre un 30 por ciento-20 por ciento. En los casos en los que los valores sí se acomodaron las propuestas oscilan entre un 5 y un 8 por ciento», indica Casuscelli, para el caso de Nordelta.

«Es complicado aplicar generalizar un porcentaje, cada zona tiene su propio mercado. Ya nadie discute si los inmuebles bajaron de precio y no podemos establecer si ya llegó a su piso. Hay que saber diferenciar el valor publicado, que no deja de ser un aspiracional, con precios de cierre»

Fernando Pozzi, socio gerente de Pozzi Inmobiliaria

«Tenemos casos de clientes que en 2019 no vendieron y ahora sus inmuebles cotizan un 30 por ciento por debajo. La clave está en solo captar a valores de publicación muy ajustados para ser competitivos, negociando brechas entre un 5 y 8 por ciento para lograr el precio de cierre», coincide Pozzi.

Fernando Pozzi, socio gerente de Pozzi Inmobiliaria

«Nosotros trabajamos con un margen muy corto entre el precio de publicación y el valor final de cierre, porque justamente asesoramos previamente a los clientes para llevarlos a la realidad del mercado que tenemos hoy. Puede pasar en algunos casos que una propiedad se termine cerrando en un precio que difiera entre un 8 o 10 por ciento menor al de publicación, pero son los menos», indica Oks.

El desarrollador de la semana

La desarrolladora Newland lleva 18 años en el mercado, con más de 30 edificios levantados en el país y en Uruguay. En este momento, tiene en marcha 10 proyectos, entre obras en marcha y en pozo, en Caballito, Barracas, Palermo, Recoleta, Villa Devoto y Villa Crespo (con las marcas Smart Point, Canvas, Vitraux y Vivans). Ernesto Davidsohn, director de la desarrolladora, respondió preguntas a En Obra:

¿Cómo ve el panorama del sector? ¿Qué está ocurriendo con las ventas?

Está muy inestable, por momentos se concretan ventas y por momentos, está quieto. Están quienes buscan oportunidades, o quienes siguen teniendo que mudarse y entonces eligen pagar financiado en pozo, sobre todo buscando financiación a largo plazo con cuotas post posesión.

Recibimos muchas consultas de personas que están abonando un alquiler y que eligen empezar a pagar un pozo con el objetivo de llegar a su vivienda propia. La mayoría de las ventas que se concretan son de monoambientes, que es a lo que la gente

mayormente puede acceder, y en el otro extremo, a algunas de las unidades exclusivas y únicas de cada emprendimiento. En su mayoría para viviendas, en menor medida para inversión.

¿Hay espacio para proyectos dirigidos a usuarios finales, o están enfocados principalmente a inversores? ¿Cómo ve el ánimo inversor para con el sector en general?

Claro que sí, nuestros edificios apuntan tanto a los consumidores finales -desde estudiantes que vienen a estudiar del interior y buscan departamentos chicos, muy bien ubicados, en zonas seguras y con buenos medios de transporte hasta familias que precisan departamentos un poco más grandes- como a inversores. Encontrás inversores que hoy están más reacios a invertir y otros que siguen apostando al ladrillo como refugio de valor a largo plazo.

¿Qué debe tener un proyecto hoy para que sea viable (mix de unidades, ubicación, por ejemplo)?

Hoy la gente busca más una buena oportunidad, estudia el valor del m², los tickets bajos. Analizan que no se trate de edificios que luego incluyan altas expensas, se inclinan por las financiaciones extendidas, los pagos en pesos, el mix de unidades, la flexibilidad del proyecto para adaptarse a las necesidades de cada familia.

¿En qué nivel están los precios frente al pico previo a la pandemia? ¿Qué diferencias teóricas obtienen quienes entran en pozo frente al final de la obra?

Si comparamos los valores con los que se veían hace dos años, actualmente están más bajos. Quienes puedan esperar a que el mercado recupere, hoy están comprando en un excelente valor. Una obra en pozo, dependiendo del momento en que uno ingrese - con la obra arrancando o con el precio del inicio- puede demorarse entre 2 a 3 años, por lo que si el mercado se recupera para esa fecha (que es lo que esperamos), va a resultar una excelente inversión.

¿El costo de la construcción sigue siendo una oportunidad, o ya no tanto?

Si bien hay inflación, en dólares el precio de la construcción sigue representando una oportunidad, por lo que hoy las propiedades continúan en valores históricamente bajos.

¿Qué otras zonas están mirando en Newland?

Zonas amplias, donde hay oportunidades, por ahora examinando dentro de CABA.

Dixit

«La post pandemia abre un escenario con oportunidades significativas a explorar. Estamos en un momento único, de tasas bajas, de mucho apetito de inversores que estaban colocados en renta fija y ahora se vuelcan a inmuebles. Por otro lado, la fuerte inyección de dinero que dieron los gobiernos en Europa y en Estados Unidos para afrontar el Covid 19 generó mucha liquidez, que está volcándose a real estate, por lo que se espera una fuerte apreciación de los activos en los próximos tres años».

Mariano Capellino, CEO de INMSA Real Estate Investments, focalizada en la compra de activos en Europa y Estados Unidos.

Muchas gracias por acompañarnos. Para recibir información, datos y otro tipo de contenido relacionado con el mundo de los ladrillos, está disponible la dirección enobra@cronista.com. Y gracias por compartir este newsletter con sus contactos.

Leer la nota completa desde el portal de [El Cronista – Apertura](#)

En Obra 28



¿Qué debe tener un proyecto hoy para que sea viable (mix de unidades, ubicación, por ejemplo)?