

Quiénes impulsan la reactivación del mercado inmobiliario: claves para tener en cuenta a la hora de comprar una casa

Muchas gracias a Diario Infobae por consultarme sobre la actualidad del mercado inmobiliario.

Aquí compartimos la nota publicada en el portal con mi opinión, la del Lic. Mario Gómez y la de otros colegas.

El mercado inmobiliario atraviesa una **notable mejora post pandemia** y según el Colegio de Escribanos porteño en julio se oficializaron 19.000 escrituras, el mejor registro desde 2019 para un mes.

Comprar una vivienda es un paso importante en la vida de una persona y grupo familiar, que requiere cumplir con varios pasos. Expertos brindaron consejos para ayudar a tomar decisiones correctas y exitosas.


Aún en un contexto inflacionario y con elecciones en el medio se confirma una recuperación del mercado inmobiliaria. **Mario Gómez**, de Le Bleu Negocios Inmobiliarios, contó a **Infobae** que “la demanda se concentra en el segmento de 25 a 50 años, prioriza zonas urbanas sobre las suburbanas. La tendencia global de *neonomadismo* digital también ha impulsado el interés en CABA. Los neonómadas urbanos necesitan una buena conectividad a internet para poder ser productivos desde cualquier parte y pueden trabajar unos días en una ciudad y de allí pasarse a otra”.

El mercado inmobiliario se mueve impulsado por quienes tienen

dinero en efectivo disponible y por aquellos que venden para comprar

El mercado inmobiliario se mueve impulsado por quienes tienen dinero en efectivo disponible y por aquellos que venden para comprar. La baja de precios (entre un 40% y 45% desde fin de 2018 al presente) y la oferta de propiedades a estrenar estimularon la demanda.

Cómo negociar bien

La negociación del precio final sigue siendo posible, pero está en relación con el valor real del inmueble. Los gastos de escrituración y otros costos que deben ser evaluados con atención.  Una pareja analiza qué conviene hacer antes de decidir la compra de la vivienda (Pexels)

Gómez, amplió: “Además del precio de compra, **es esencial considerar los costos transaccionales, como honorarios de escribanos e impuestos**, así como los gastos operativos a largo plazo, como expensas y mantenimiento”.

Sobre los precios hay una opinión generalizada en cuanto a que **se estaría llegando a un piso de precios** y que es un momento bisagra por el cambio de expectativas políticas luego de las PASO.

“Independientemente de quien gane las elecciones las perspectivas son buenas en muchos sectores de la economía (energía, minería, sector agropecuario).

***Desde el Real Estate se mira lo que pasa en el sector financiero, como un predictor de lo que puede llegar a pasar en el sector inmobiliario.** Las señales del mercado estarían todas a favor de que los activos están a precios convenientes en la Argentina. En la microeconomía de los negocios se observa que bajaron los niveles de contraoferta, que evidencia que el comprador ya no es tanto un perfil*

oportunista sino un usuario o inversor que valora otros factores además del precio”, agregó Pozzi.

Perfil del comprador

Idóneos del mercado sostienen que hay dos grandes grupos de compradores: quienes tienen el dinero en efectivo (dólares debajo del colchón a veces), y ven una baja importante en los valores que permite acceder a un mercado de oportunidad.

Pozzi, amplió: “Y después el otro segmento es la familia que tiene su propiedad en venta y logra comercializarla. Gracias a esa rueda pueden adquirir la unidad que están buscando dentro del mercado del usado”.



Por la baja de valores están quienes compran viviendas a estrenar y también parte de la demanda elige una vivienda pensando en una ampliación a futuro (Getty Images)

Por el lado de la vivienda a estrenar, expertos notaron que antes de las PASO y de la suba del dólar oficial, al haber

tanta obra, muchos edificios a punto de terminarse fueron focalizados por clientes que con dinero en mano vieron la oportunidad de elegir mejores propiedades.

“En los últimos meses tuvimos operaciones de contado comprando vivienda tipo departamento para uso de renta. Hoy un alquiler de un 2 ambientes en CABA ronda los \$200.000, eso da un 5% de rentabilidad bruta sobre el capital invertido”, detalló Fernando Pozzi.

El segmento premium

Dentro de las viviendas vendidas en el último tiempo se estima que más de 20% son unidades del mercado de alta gama, volvieron a cerrarse operaciones inmobiliarias por más de USD 500.000, que también confirman una mejoría en este segmento en post pandemia.

Martín Pinus, de Martín Pinus Real Estate, dijo a **Infobae** que hoy principalmente el mercado premium está dinamizado por usuarios finales. “Y aunque hubo elecciones la gente necesita seguir mudándose, o se amplían o se achican. Pero tratando de no resignar confort”.



El mercado premium volvió a atraer la demanda con muy buen poder adquisitivo

El cliente de este segmento suele conocer los edificios en donde privilegia la compra de una vivienda. Sobre todo cuando consultan por torres y marcas muy ligadas al segmento ubicadas en Belgrano, por sobre la Avenida del Libertador, o Palermo Chico, o en Puerto Madero.

“Ya conocen estos inmuebles, son departamentos que tienen más de 150 metros cuadrados cubiertos, palieres privados, una cochera cada 100 m², vigilancia las 24 horas, prestaciones inteligentes, amenities y hasta piscina propia a veces. En el mismo edificio, un piso puede tener una diferencia de hasta un 30% sobre el otro porque tal vez los dueños los reformaron por completo y hasta le agregaron más lujo”, agregó Pinus.

Qué buscan

Entre quienes se agrandan -buscan un ambiente más- lo más

habitual es que haga falta un cuarto adicional porque la familia crece. Por el *home office* hay gente que busca disponer de un espacio exclusivo (diferente de las habitaciones, la cocina y el living que es donde desarrolla su vida familiar y social).

En provincia de Buenos Aires los honorarios están regulados por ley. Hay una escala arancelaria que tiene un tope del 3% de comisión de honorarios a cada parte

“Los que se achican lo hacen en general para bajar costos de mantenimiento o para lograr un cambio cualitativo en cuanto a localización, principalmente a causa del síndrome *nido vacío* (porque sus hijos se mudaron o se casaron) que hace que no se justifique vivir en una casa tan grande”, dijo Mario Gómez.

Qué mirar antes de elegir la vivienda

En caso de elegir un inmueble donde se busque hacer una ampliación a futuro es importante hacer un presupuesto con un profesional para ver los costos de derecho de obra, de planos, tener en cuenta gastos de escrituración: parte compradora, el escribano cobra los honorarios al comprador y por lo general rondan entre el 1% y 2% del valor del inmueble.

“Tienen impuestos a los sellos. Los costos de escrituración pueden llegar a rondar entre un 3,5% o 4 % por parte compradora. Por el lado del propietario tiene gastos pre escriturarios: sellados, diligenciamientos, gestiones de agente de retención”, dijo Pozzi.



Hasta llegar a la compra de una vivienda hay varios pasos a tener presente, documentación, impuestos y no deben descuidarse (Getty Images)

El propietario tiene la obligación de presentar el estado parcelario, que lo hace un agrimensor antes de la escritura.

El escribano **Gabriel Burgueño**, de la escribanía Gutman, dijo a **Infobae** que “antes de firmar cualquier reserva, es recomendable consultar con un escribano de confianza. Quienes verifican la documentación, estudian los títulos de propiedad y aseguran que todos los gastos estén equitativamente distribuidos”.

El lugar de la firma de la escritura es en general elegido por el vendedor porque es donde queda el dinero, y es lo más seguro que así sea. La designación del escribano es facultad del comprador, porque es el que controlará que los gastos, honorarios e impuestos, sean soportados por las partes de acuerdo a ley y usos y costumbre notariales. Verificará los informes de dominio e inhabilidades para ver que esté jurídicamente en condiciones de realizarse la operación.

“Todo este proceso lleva un plazo de entre 15 y 30 días, y la

intervención del notario es fundamental para que la operación sea segura para las partes y para el fisco, ya que el escribano es el encargado de retener los impuestos que gravan la operación”, concluyó Burgueño.

Leer la nota completa desde el portal del [Diario Infobae](#)



infobae



ECONOMÍA >

Quiénes impulsan la reactivación del mercado inmobiliario: claves para tener en cuenta a la hora de comprar una casa

