Vender una propiedad hoy: por qué solo 1 de cada 25 se vende cada mes

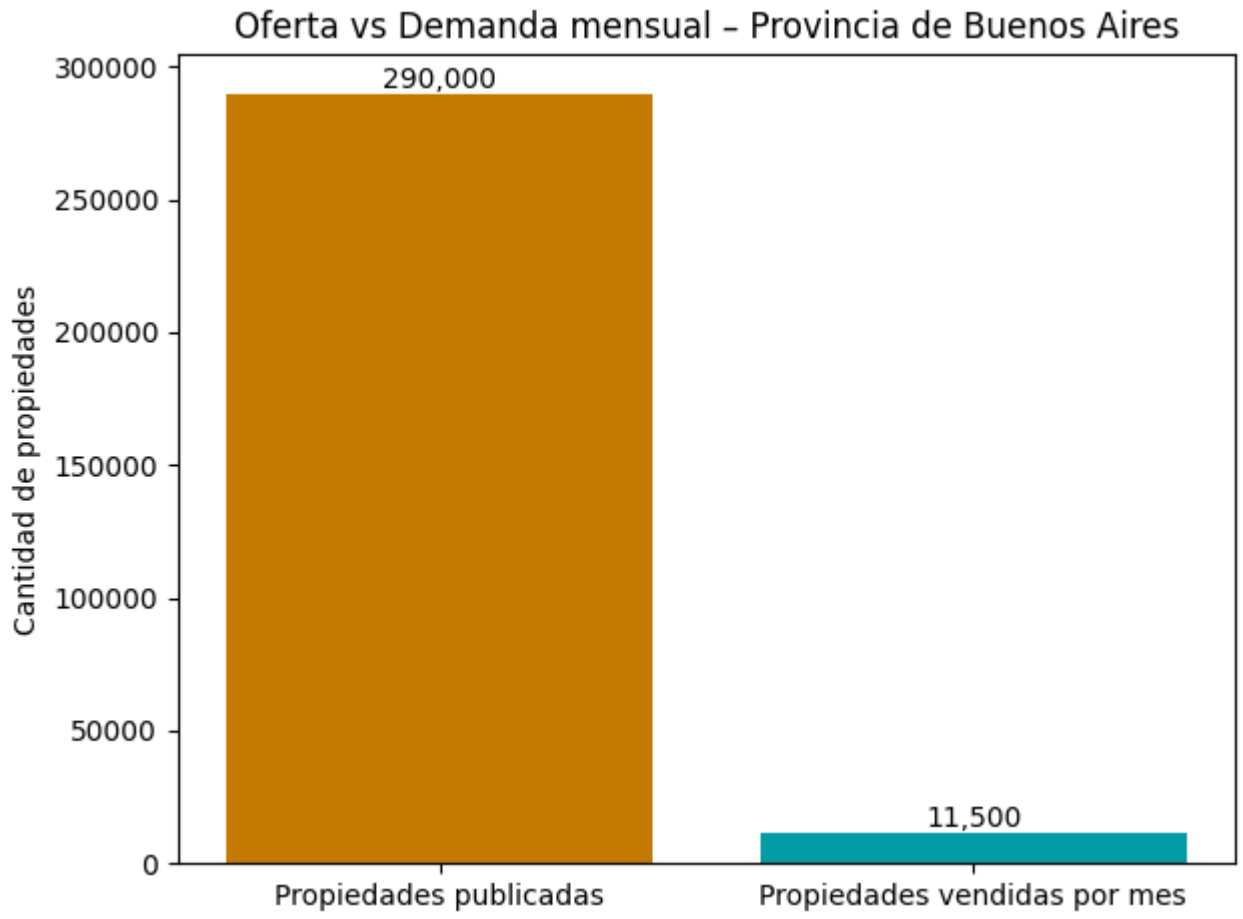
Cuando un propietario decide vender su casa, muchas veces parte de una idea lógica pero incompleta: *“la publico y se vende”*.
La realidad del mercado inmobiliario actual es distinta. Hoy **no se venden todas las propiedades**. Se vende solo un porcentaje muy reducido.

Entender este punto desde el inicio es clave para tomar buenas decisiones y evitar frustraciones innecesarias.

El dato central del mercado inmobiliario

En la Provincia de Buenos Aires hoy encontramos aproximadamente:

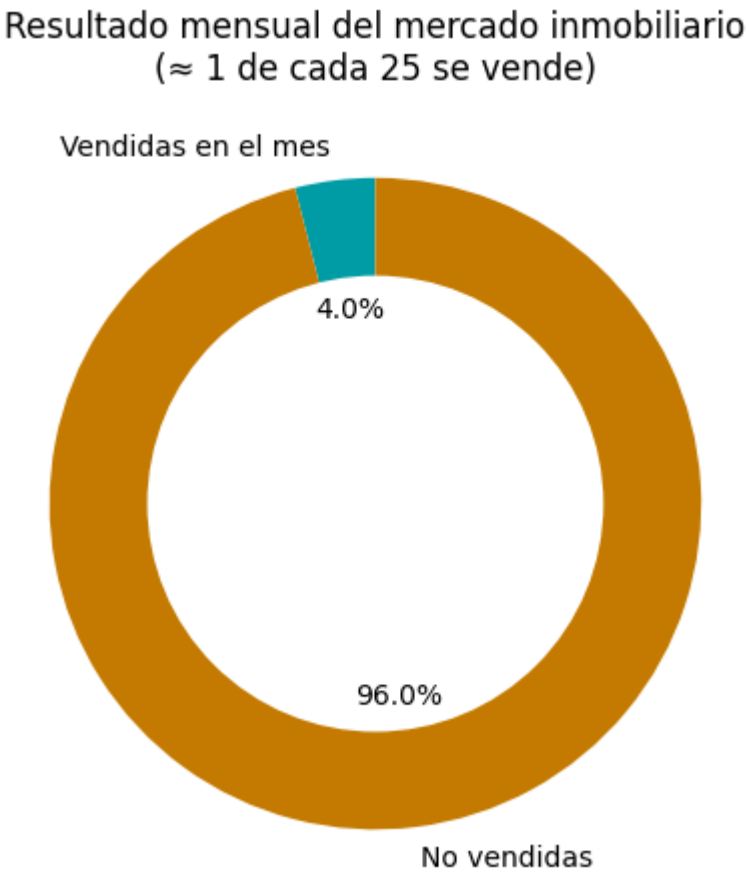
- **290.000 propiedades publicadas en venta**
- **11.500 operaciones de compraventa por mes**



Esto significa que:

- **Solo el 3,97% de lo publicado se vende cada mes**
- O dicho de otra forma:
- **Se vende apenas 1 de cada 25 propiedades publicadas**

Este dato cambia completamente la forma de encarar una venta.



Este número explica por qué muchos propietarios sienten que su propiedad “no se mueve”:
el problema no es publicar, el problema es **lograr estar dentro de ese pequeño 4% que sí se vende**.

□ Bajemos el dato a escala barrial

Para que este concepto no quede solo en un número grande, llevémoslo a una escala más cercana.

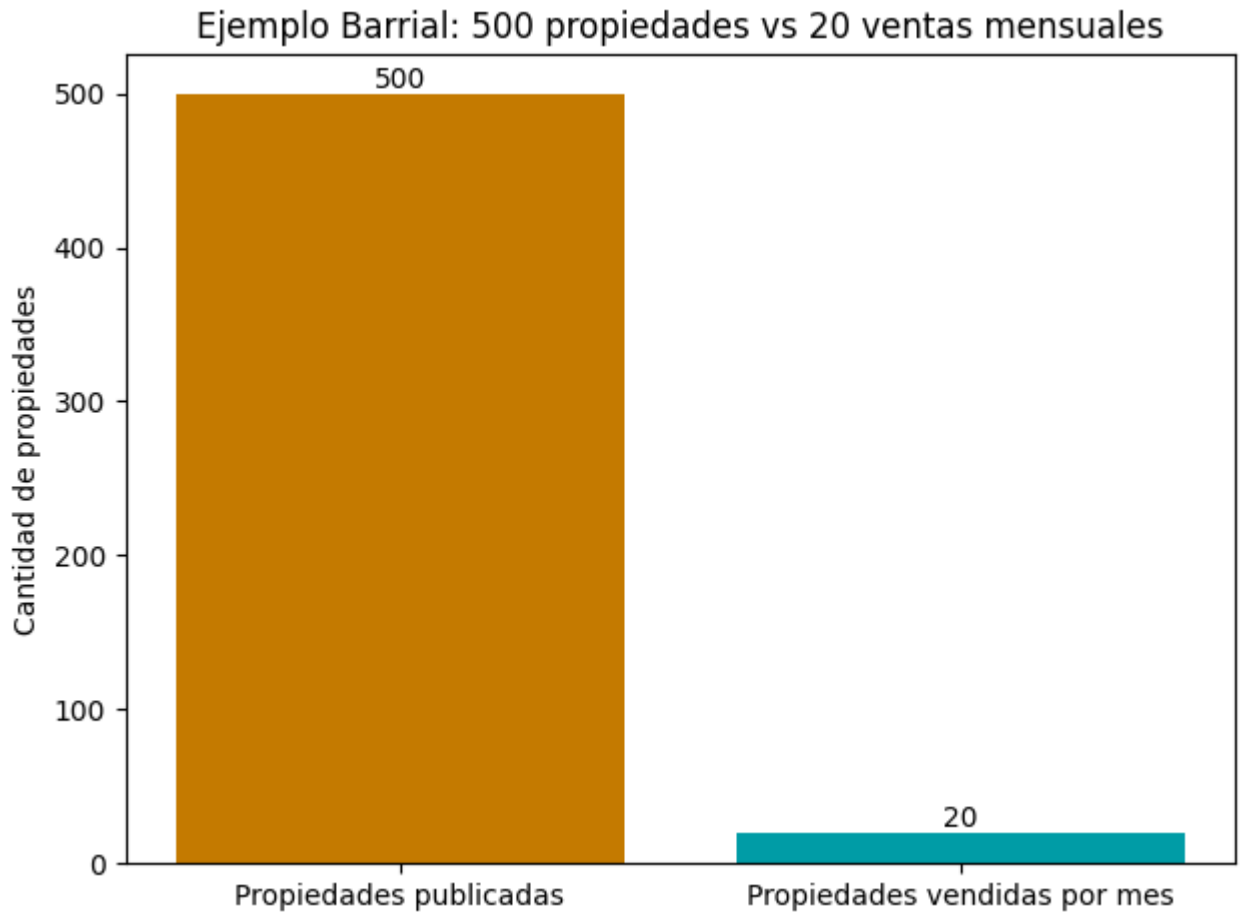
Supongamos un barrio cualquiera, sin importar el nombre, donde hoy hay:

- **500 propiedades publicadas en venta**

Si el comportamiento del mercado es el mismo que a nivel general:

- Se venderían **alrededor de 20 propiedades por mes**
- Es decir:
  - **≈ 4% mensual**
  - **1 de cada 25 propiedades**

 Aunque el barrio tenga movimiento, **no se venden 500 propiedades**,
se venden **unas pocas**, y siempre son **las que mejor encajan con la demanda real de esa zona**.



Este ejercicio ayuda a entender algo clave:
el problema no es la zona, el problema es competir correctamente dentro de ella.

¿Por qué se venden tan pocas

propiedades?

La respuesta es simple, aunque muchas veces incómoda:
la demanda no es infinita ni homogénea.

Cada zona tiene un “ticket promedio” de demanda

Históricamente, en cada barrio se repite un patrón:

- Hay un **rango de precios más demandado**
- Ese rango concentra:
  - La mayor cantidad de búsquedas
  - Más visitas
  - Más operaciones

 En promedio, **las ventas se dan dentro de esos valores**.

¿Se pueden vender propiedades de valores más altos?

Sí, pero **no es lo habitual**.

- Esporádicamente puede venderse una propiedad de ticket más alto
- Suelen ser operaciones puntuales
- Dependientes de:
  - Un comprador específico
  - Un momento particular
  - Una coincidencia de necesidad y capacidad

 No es un proceso lineal ni repetible todos los meses

Por eso, basar la estrategia de venta en una excepción es muy distinto a trabajar con la estadística real del mercado.

□ Oferta y demanda: el verdadero contexto

Hoy el mercado inmobiliario no tiene un problema de falta de propiedades.
Tiene un problema de **exceso de oferta frente a una demanda limitada**.

- **290.000 propiedades ofrecidas**
- **11.500 ventas mensuales reales**

No alcanza con estar publicado, hay que **destacarse, posicionarse bien y entrar en el rango correcto**.

□ Qué implica todo esto para un propietario vendedor

Cuando una propiedad sale al mercado:

- Compite dentro de su barrio
- Dentro de un rango de precios
- Contra muchas otras opciones similares

Si el precio:

- Está alineado al rango más demandado → **entra en el radar**
- Está por encima → **queda fuera del promedio de ventas**

Y en un mercado donde solo se vende el 4%,
quedar fuera del rango correcto es quedar fuera de las ventas.

⏱️ Precio, timing y ventana de oportunidad

Las propiedades generan mayor interés en sus **primeros meses de publicación**.
Ese momento inicial es clave.

Cuando una propiedad:

- Entra bien posicionada
- Tiene una presentación profesional
- Tiene un precio competitivo

✅ Puede venderse en un plazo estimado de **120 a 180 días**.

No se trata de vender barato.
Se trata de vender **al mejor valor que el mercado permite**, en el menor tiempo posible.

🔑 Conclusión

El mercado inmobiliario actual es claro:

- No se vende todo
- No alcanza con publicar
- Vender es un proceso profesional basado en datos

Si hoy **solo 1 de cada 25 propiedades se vende por mes**,
el verdadero trabajo inmobiliario es lograr que tu propiedad **no sea una más dentro del 96% que espera**, sino parte del pequeño porcentaje que sí se vende.

Fernando Pozzi – Analista y Consultor del Mercado Inmobiliario (PBA)
FP & Asociados · www.ipozzi.com.ar · Instagram: @fernando_pozzi