

14 Jul, 2024 Por José Luis Cieri Nuevo En los últimos 45 días del año que culminó recientemente las desarrolladoras lograron vender varias viviendas de pozo, que están en obras en distintas partes de nuestro país. El balance de este segmento del Real Estate es positivo en comparación con el mercado del usado, sobre ofertado como nunca en CABA (con 115.000 departamentos en venta), por ejemplo. Pero los expertos advirtieron un cambio profundo: de 10 operaciones que se realizan, 7 u 8 son concretadas por usuario final. El público inversor que compraba para rentar una propiedad a estrenar por el bajo retorno (2,8% anual) y la nueva Ley de Alquileres (N° 27.551) no son mayoría en el presente. Una vez concluidas las elecciones legislativas de noviembre, quienes disponen de algún ahorro y pueden pagar cuotas de entre 24 y 48 meses en pesos ajustadas por el Índice de la Cámara Argentina de la Construcción (CAC) son los que apostaron por la opción de pozo en pos de poder acceder a la vivienda. Así lo confirmó a Infobae Diego Migliorisi, socio gerente Migliorisi Propiedades, quien sostuvo que en el último trimestre hubo indicios de una recuperación paulatina de la compra de vivienda para uso propio. “Pero debo aclarar algo, este crecimiento podría consolidarse mucho más siempre y cuando la propiedad privada no se vea restringida ni amenazada, factor determinante para la recuperación de la confianza y la reactivación del sector”. Desde el sector, fundamentaron esta visión apoyada en dos realidades muy firmes y contundentes: el metro cuadrado de construcción es uno de los más bajos de los últimos 10 años (oscila entre USD 750 y 900 en promedio), como así también las oportunidades de comprar en pozo o en proceso de construcción. “Por otro lado, el precio principalmente de viviendas sean departamentos, tipo casa o casas ha llegado a un valor realmente muy atractivo. Nos encontramos con compradores que venían posponiendo su inversión durante un tiempo realmente prolongado, a causa de las diferentes circunstancias, y hoy se presenta una disyuntiva: hay quienes analizan una hipótesis en que el mercado se va a seguir deprimiendo -a la

cual no adhiero- y por lo tanto ese tipo de comprador decide esperar a ese momento o bien ya ver qué es lo que va a ocurrir en 2024, luego de las elecciones presidenciales de 2023”, dijo Migliorisi. Cómo es el acceso a la compra de pozo Los departamentos de 2 ambientes en pozo son los más requeridos reconocieron desde el segmento, por la baja sustancial del precio, que experimentaron desde hace un tiempo (estimada en un 20%). Hoy el ticket promedio de una propiedad de un dormitorio y bien ubicada oscila los USD 100.000 en CABA, mientras en otras ciudades del interior, promedia los 90.000 dólares. Quien invierte tiene la ventaja que destina sus ahorros, por ejemplo 30% o 40% a la firma del boleto de compra-venta, y el saldo, lo va a pagar en pesos ajustados por el índice CAC. Compradores, que aún tengan dólares en mano, lideraron las operaciones entrando en esos planes, e incluso, protegen su dinero y se benefician frente a la inflación. Los que optan por los 2 ambientes son jóvenes que aspiran a su primera vivienda, que cuentan con un ahorro para el adelanto y que su actual trabajo o nivel de ingresos les permite pagar las cuotas hasta la entrega, desde que inicia la obra. En la operatoria, el interesado en comprar unidades debe abonar un 4% de honorarios al momento del boleto, que puede escriturar cuando se termina el edificio. Por lo general, son obras que requieren entre 2 y 3 años. Qué puede ocurrir Desde el segmento reconocieron que 2021 para las obras de pozo fue mejor que 2020, el año en que la pandemia complicó todo y hasta hubo un cese de trabajos entre marzo y agosto por la crisis sanitaria. Luis D’Odorico, director de D’Odorico Propiedades, destacó a Infobae que el año que se despidió fue dispar. “En proporción los departamentos de 1 y dos ambientes son claves para el punta pie inicial y que funcione aceitadamente el andamiaje inmobiliario. No hay créditos hipotecarios y la gente de menores recursos de la clase media no logra acceder a su hogar propio. Es oportuno destacar que hubo permutas en lotes, por lo cual, la gente que apeló al canje inmobiliario aceptó departamentos que el constructor

tiene listos en otro inmueble o esperar las unidades que se terminen cuando la obra se concluya sobre la parcela permutada”. Sobre lo que viene, se estima que en 2022, tendrán mayor suerte de venta las unidades que se estrenen o estén por hacerlo en edificios de categoría y el desafío mayor para tener éxito es que los constructores culminen muy bien las propiedades. “Los emprendedores que enfoquen sus negocios en quien disponga de poder adquisitivo y pueda comprar en el orden de los USD 3.000 por m2, deberán demostrar una calidad implícita en el edificio, buen hall, buen frente, amenities, servicios centrales y de comando individual. Los departamentos que están cerca de la piscina, la sala de reuniones y gimnasio son los más buscados por la demanda. Cómo también las áreas de coworking”, añadió D’Dodorico. Desde el sector se sigue reclamando por la estabilidad cambiaria, eliminación del cepo cambiario y el resurgimiento de créditos hipotecarios accesibles para la población (hay un proyecto que duerme en el Congreso Nacional y esperan que se trate cuanto antes en 2022 para su posible sanción). Diego Lo Nigro, corredor inmobiliario y titular de Grupo TGR, consideró a Infobae, que además de lo coyuntural para tener éxito en 2022 pueden ponerse en práctica soluciones endógenas (que están al alcance de cualquier profesional del rubro). “Cómo el armado de una estrategia de precios para que las propiedades tengan cotizaciones más razonables al momento de salir al mercado; colaboración y cooperación entre colegas, no pensar a otro inmobiliario como competencia sino como socio que puede ayudar a cerrar una operación inmobiliaria; servir al cliente de manera artesanal y esmerada”. A su vez, expertos consideran que el mercado y los inmuebles en construcción también van a mejorar significativamente con respecto a 2021 por los motivos de ventajas en el precio histórico/oportunidad y una proyección de rentabilidad positiva y visible (además quien invierte pesos en obras de pozo, termina dolorizándolos a futuro tanto como refugio de capital como para una futura reventa una vez estrenada la propiedad). “El desembarco de los

proyectos con la modalidad blockchain pueden ser una de las sorpresas de 2022 ya que permite a pequeños inversores, por ejemplo, que cuenten con USD 5.000 y 50.000 entrar al mercado del Real Estate. Por lo pronto, si no hay grandes alteraciones en materia macroeconómica y sociopolítica proyectamos un 2022 con resultados positivos para el mercado, extendiendo el buen momento en obras de pozo que se generó a fin de año”, concluyó Migliorisi. SEGUIR LEYENDO: Nuevo