

La cantidad de propiedades en venta crece sin freno, mientras que las escrituras que se firman cada mes están estancadas en el mismo nivel. Hay más vendedores que compradores y, ante tanta oferta, se abre un margen de negociación que queda evidenciado en un dato: la brecha que se genera entre los precios publicados en los sitios inmobiliarios y los que finalmente se pagan por los inmuebles. En septiembre, el valor del m² real cayó 1,81% en promedio con respecto al mes anterior. Así, el precio que se pagó para las distintas tipologías pasó de US\$1940 a US\$1905 por m², según se desprende del “Índice m² real” que elabora Re/Max en alianza con la Universidad del Centro de Estudios Macroeconómicos de Argentina (UCEMA) y Reporte Inmobiliario. Además, el índice pone de manifiesto que la brecha entre lo ofertado y lo vendido registró un pequeño incremento de 0,15 puntos hasta llegar en septiembre al 7,24%, desde enero de 2020. ¿Qué marca el dato? Que ese porcentaje es, en general, el margen de negociación dentro del cual pueden moverse hoy los compradores para no perder la oportunidad de adquirir un inmueble. Es decir, por un departamento que se encuentra publicado a US\$100.000, un propietario estaría dispuesto a aceptar un poco menos de US\$93.000. Sin embargo, cabe destacar que cada operación debe analizarse en particular, ya que intervienen cientos de factores. Al analizar el comportamiento por segmento, se observa que las unidades de tres ambientes son las que muestran una mayor retracción (6,07% en un mes): el m² pasó de US\$2076 a US\$1950 en septiembre. Le siguen los monoambientes (2,92%), con un descenso de US\$1921 a US\$1865/m². En tanto, los departamentos de dos ambientes evidencian en el mismo mes un incremento promedio del 3,5%, después de tres meses consecutivos de caídas: el m² se paga US\$1948, mientras que en agosto costaba US\$1882. “El precio de cierre viene bajando los últimos meses. Por otro lado, la brecha entre el valor publicado y el que efectivamente se paga se mantiene bastante estable desde que se viene midiendo”, especifica Germán

Gómez Picasso, titular de Reporte Inmobiliario y agrega que sería interesante ver qué sucede con ese dato en medio de otra situación de mercado, donde la demanda aumente. El índice incluye los datos de compraventa de departamentos de la red federal de oficinas adheridas a la marca Re/Max, que abarcan desde enero de 2020 hasta septiembre de 2021. El mismo compara los precios de publicación de la red, con sus precios efectivos de venta. Desde el comienzo de la medición hasta la actualidad, se registra una caída del 15,5% en el valor del m² en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires (CABA). “Hoy, el mercado es de los compradores”, define Daniel Bryn, titular de Invertiré Real Estate. Es que la oferta es enorme: actualmente, hay 161.062 inmuebles en venta en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires (CABA), lo que representa un aumento del 22% en lo que va del año (22.043 unidades ingresaron a la venta en los últimos nueve meses) y un incremento interanual del 27%, según datos del Monitor Inmobiliario que realiza el especialista. Mientras tanto, la cantidad de operaciones de compraventa se encuentra amesetada. Si bien está en un nivel más alto que durante la pandemia, sigue baja en comparación con lo que los especialistas llaman “las buenas épocas”. En agosto, se firmaron 2518 escrituras en la Capital Federal, un 2,5% más que en julio, cuando se hicieron 2457. El dato es que, en lo que va del año, los actos no lograron despegarse de los 2500 mensuales, de acuerdo a información del Colegio de Escribanos porteño. Para Bryn, la oferta es tanta en comparación con las escrituras que se firman que “los dólares de los compradores valen más”. “Es que, además, el propietario ve que hace mucho tiempo que tiene el cartel colgado, no logra vender, en algunos casos tiene una urgencia, observa que sigue bajando el valor del m², que todo se retasa a la baja y considera aceptar una oferta agresiva”, explica. Sin embargo, Soledad Balayan, titular de Maure Inmobiliaria, agrega un dato importante al análisis: “Lo que pase con el precio de cierre depende del valor al que se haya publicado el inmueble”. En definitiva, sostiene que las propiedades

que ingresan al mercado “muy fuera de precio” no reciben consultas y mucho menos contraofertas. “Si la tasación es correcta y el propietario acepta un valor razonable desde el comienzo, en caso de que haya una contraoferta también debería ser razonable”, agrega. Afirmo que aún hay una gran parte de vendedores que “no están dispuestos a bajar el precio” de su inmueble y aceptar el que propone la persona interesada en adquirirlo, por lo que indica: “Hoy, lo que efectivamente se termina vendiendo es lo que ingresa al mercado a valores más lógicos, que actualmente son precios más bajos. Es muy probable que, como la situación económica no mejora, cada vez haya más personas dispuestas a bajar el precio”. Secciones Revistas Redes sociales: Descargá la app: © Copyright 2024 SA LA NACION | Todos los derechos reservados. Dirección Nacional del Derecho de Autor DNDA - EXPEDIENTE DNDA (renovación) RL-2023-95334553-APN-DNDA#MJ.Queda prohibida la reproducción total o parcial del presente diario. Protegido por reCAPTCHA: CondicionesPrivacidad Miembro de GDA. Grupo de Diarios América