

28 Jul, 2024 Por José Luis Cieri Nuevo En un escenario con sobreoferta de unidades y más de 160.000 inmuebles en venta sólo en CABA, desde el sector inmobiliario recomiendan que tanto quienes venden como quienes compran una propiedad estén muy atentos a que el negocio y no se frustre y la operación pueda concretarse del mejor modo posible. Entre los principales consejos, los expertos sugieren que la propiedad sea ofrecida por profesionales matriculados y con experiencia. Marta Oriorabala, CEO de Real Capital Desarrollos y Servicios Inmobiliarios subrayó a Infobae la conveniencia un enfoque amplio. “Quien se encargue de la operación, debe invertir en la comercialización, hoy no alcanza solamente con publicar en los portales, se deben tomar acciones digitales más agresivas. Que delegue la negociación y que no imponga precios irreales que bloqueen la venta”, señaló.

1 - Confiar en el profesional para vender la vivienda Una vez que el vendedor de una propiedad encontró el profesional adecuado, hay que seguir su guía. Para ellos es decisivo salir al mercado con una estrategia de precios adecuada. Elevar el valor con la expectativa de bajar con el tiempo es un gran error y atenta contra los intereses del propietario. “El mercado inmobiliario argentino cambia todo el tiempo, por ello es imprescindible encontrar un profesional que asesore y gestione con maestría. El primer tip es abandonar la percepción de que vender una propiedad es algo que puede hacer cualquiera”, destacó Diego Lo Nigro, titular de Grupo TGR.

2 - Definir bien el inmueble por el comprador La gestión primaria y principal que la parte vendedora debe realizar es solicitar mínimamente 3 tasaciones y luego de recibidas, analizar las argumentaciones y datos reales transmitidos; lo que no debe hacer es utilizar métodos comparativos de inmuebles publicados en venta en los portales. Ese análisis puede crearle falsas expectativas respecto al precio real de su propiedad.

3 - Evitar sobreprecios En el otro lado, los expertos también aconsejaron lo que debe realizar la parte compradora. Según Ariel Rodríguez, CEO de Value Bet Inmuebles,

“la mejor sugerencia que podemos otorgarles es que si encontraron un inmueble que reúne las características requeridas, pero consideran que está con sobreprecio, que realicen una contraoferta, que en el proceso de negociación puede generar el acuerdo necesario”. Es saludable que el comprador defina su inmueble ideal, la zona en la que busca, los ambientes, sus pretensiones en materia de luminosidad, balcón, patio, jardín o terraza y el presupuesto que desea imputar a la compra. “En cualquier caso, el proceso de selección de un inmueble, habitualmente, tiene como protagonista el presupuesto con el que se cuenta, si un potencial comprador, encuentra un inmueble bien valuado (que, en la comparativa, arroja un buen valor de mercado), y de su gusto, no recomendamos hacer ofertas muy agresivas, ya que el propietario evidentemente hizo el esfuerzo de la baja al momento de publicar”, agregó Lo Nigro.

4 - Tasaciones y hasta cuánto bajar para vender

Los expertos recomiendan tasar bien la propiedad antes de ofrecerla. Debe ser acorde a un estudio de mercado tomando en cuenta los valores reales de cierre de las operaciones en los meses inmediatos anteriores al momento del estudio. “Tomando el contexto general económico, no podemos negar que los compradores se guían por las emociones y opiniones políticas o económicas. No podemos aceptar como válido los valores del mercado que se publican en los portales: aún hay propiedades de más de 1 año publicadas y con precios desactualizados. Esas propiedades claramente no se van a vender”, dijo Oriorabala. Desde el mercado señalan que es tiempo de dejar de creer que stockearse con inmuebles sobrepreciados es una acción de posicionamiento adecuada en momento como el actual, de récord histórico de inmuebles en venta. “Si la contraoferta no se aleja más del 20% del precio de publicación, es una operación que, atravesando el proceso de negociación, es factible de realizar; en estos casos es muy importante contar con el tiempo necesario para efectuar las acciones estratégicas para encontrar el punto de acuerdo”.

5 - Precios

Según los operadores inmobiliarios, los

precios de los inmuebles, que realmente bajaron desde que llegó la pandemia se estiman un 30% en usados, están próximos a un piso. Tampoco esperan un rebote en el corto o mediano plazo. Más bien, la expectativa es que los precios se mantengan estables en estos niveles. Eso sí, la baja podría profundizarse en el futuro en el caso de propietarios que hoy “no tienen apuro” pero mañana sí podrían tenerlo. “El ámbito actual, post elecciones, falta de créditos y el cepo al dólar, por nombrar tres factores decisivos, hacen que el horizonte del mercado inmobiliario siga teniendo como tendencia un descenso sostenido; pero esta disminución se dará sólo en casos en donde el dueño realmente quiera vender”, aclaró Lo Nigro. Algunos bróker esperan que sigan bajando las propiedades, pero hasta la fecha no lo hicieron. Otros sostienen que el mercado se muestra más activo porque muchos se dieron cuenta que si no bajaban los precios sus propiedades no se vendían. De todas maneras hay una tendencia a la depreciación.

6 - No solo se compra con dinero Ante las urgencias, los vendedores hoy están aceptando en parte de pago por su propiedad, autos, departamentos de menor valor, efectivo, terrenos, criptomonedas, entre otros bienes. El ámbito “cripto” es ineludible argumentan, y estiman que en los próximos años se propagarán las operaciones en donde vendedores y compradores realicen escrituras donde sólo se adquieran viviendas bajo esta modalidad. “Todo depende del inmueble y del precio; si es de gran tamaño pueden tomarse unidades más pequeñas en parte de pago e incluso, en algunos pocos casos, autos de gama media o alta. A su vez se puede realizar un Boleto de Compraventa y establecer un amplio plazo de escrituración con el fin de otorgar el mayor tiempo posible al comprador para que logre vender sus activos y así poder abonar el saldo pendiente para su escrituración y posesión”, aclaró Rodríguez. La figura de la permuta se está dando cada vez más, aquí se requiere especial atención en cómo tratar esta herramienta.

7 - Contraofertas La situación que más se repite es aquella en la que un comprador realiza una contraoferta sobre

el precio. “Como trabajamos con propiedades que estén delineadas en una estrategia de precios, esa contraoferta suele ser próxima al de lista (de publicación) porque el comprador se da cuenta que tiene delante un inmueble a buen precio, y entiende que hacer contraofertas agresivas puede hacerlo perder una compraventa”, contó Lo Nigro. En pocos casos, algunos propietarios aceptan financiar sumas de precio de manera directa con el comprador. SEGUIR LEYENDO: Nuevo