

URL: https://www.youtube.com/watch?v=_Xw21oedIMs

Transcript:

Che Buen día desde la paz Bolivia vamos todavía Bolivia siempre Estoy viajando a Buenos Aires y me di cuenta que los departamentos estrenar son más caros que los usados pese a la baja del mercado y lo mismo pasa en Bolivia por qué pasa eso según vos gracias dice Alex Bueno Álex atento algo muy importante que a algunos extranjeros les pasa porque como no están acá y no saben bien cómo pasa cómo está el mercado en Buenos Aires algo importante que hay que tener en cuenta Es que hoy en la ciudad Autónoma de Buenos Aires vos tenés 130.000 propiedades en venta y solo se venden 3000 por mes dentro de eso que ya es deprimente porque solo se absorbe el 2% de la oferta en un mes el cual el 8% de la oferta en cuatro meses que lo que uno no autorización de venta para nosotros las inmobiliarias Además de eso vos tenés que en los productos nuevos a estrenar o en pozo el ratio de conversión es muchísimo peor porque y acá entran varios intrínquilis que nadie se anima a contar Excepto yo y no sé si alguien más públicamente que es los desarrolladores por la dinámica del negocio no pueden sincerar una baja de los valores de lista por qué Porque tuvieron un inversor amigo que compró a tres mil dólares el metro Entonces ahora no pueden poner sincerando que los precios de las propiedades en Buenos Aires Ya bajaron 50% en promedio pero los a estrenar no bajaron 50 bajaron menos pero que sin embargo si bajaron 40% y el metro valía 3.000 dólares en el 2018 Cuando entró un pobre papanata le agarró la pandemia le detuvieron la obra dos años esperó más años todavía para poder tener la obra terminada y cuando termina vale 1800 el metro en vez de 3000 como lo pagó A cuánto tendría que estar publicada esa obra hoy para venderse con alegría a dos mil dólares el metro cuando se pagó tres ahora tener estas dos para cerrarlas en 1800 esto quiere decir que los departamentos a estrenar lindos están regalando no son mucho más caros como bien vos decís Alex que los usados normales por ejemplo nosotros el otro día y esto voy a tratar de agarrar también un tweet que hice sobre el glorioso barrio de almagro en mi Twitter donde trato de agregar valor y voy a comparar esto de almagro en general con un caso testigo bien concreto de un edificio donde vendimos más de 10 departamentos todos a estrenar de un desarrollador que había terminado la obra y no había

vendido nada nunca porque seguía esperando el precio del milagro de no sé qué año del siglo pero van a ver que igual se vendió muy bien en relación a lo que está almagro comparto pantalla lo que mostramos el otro día es en Twitter chedata inmobiliaria del mar o barrio donde nació biestero 21 años la introducción el 5% 5,7% de la demanda de cava está en almagro y el 3,8% de la oferta década está en almagro cuando uno ve esto Podría empezar a decir Che qué bien hay más demanda que oferta no Por qué Porque el 5,7% es el 5,7 de 2.750 que hay que son 157 básicamente 657 ventas por mes en almagro sin embargo el 3,8% de la oferta de 132.214 que son propias en venta son 5.024 en consecuencia el 3,13% de lo que está en venta en almagro se venden un mes una propiedad de 32 propiedades publicadas o una propiedad en una página y media de zonaprop eso parece deprimente que se venda una sola en 32 propiedades pero sin embargo este 3,13% es el mejor ratio de todo capital Federal junto con Balvanera está bien o sea el barrio donde más demanda hay en relación a la oferta es almagro es el primer dato segundo dato nosotros lo que empezamos a compartir en Twitter es como se abre por cantidad de ambientes el precio absoluto y el precio por metro cuadrado de cada una de esas unidades entonces mete un poquito de suma acá porque veo que en el Twitch quizás se ve un poquito mal el primer trimestre del 2023 en el magro el monoambiente promedio se vendió en 50 mil dólares a un precio de cierre promedio de 1650 dólares el metro el 2ambiente promedio se vendió en 1600 el metro el tres ambientes promedio en 1500 el metro el 4 promedio en 1500 el metro el 5 promedio el 5 o más promedio 1300 el metro la casa barra lote promedio en almagro 350 Lucas y el pH promedio 130 Lucas a razón de 850 en metros nada más lo interesante acá es el dato Este el 3ambiente promedio en almagro se vendió a 1500 dólares el metro a 100 Lucas 1500 dólares en metros sin embargo el edificio que nosotros vendimos más de 10 unidades que estaba estrenar estaba en una zona barata de almagro es decir estaba en la zona sur de almagro no cerca de Guardia Vieja de las calles más caras de almagro y sin embargo se cerró en promedio dos mil dólares el metro departamentos de tres ambientes en la zona barata de almagro cuando vos comparas la diferencia entre la zona barata y la zona cara de almagro llegas a un número muy significativo eh o sea el promedio de la zona barata va a estar más o menos en 1.300 una cosa así y el promedio nacional en 1700 1800

una cosa así entonces si en una zona donde se cierra 1.300 el metro en promedio 1350 o algo así vos llegás a Don Lucas el metro en más de 10 unidades O sea no fue un milagro un delirado otra cosa interesante esos tres ambientes se le determinaron vendiendo a pibes jóvenes profesionales que en general los ayudaba a la familia los padres alguien a terminar el monto del departamento que pensaban Che por este monto me compro un dos ambientes medio pelo en Palermo o este tres ambientes nuevo lindo hermoso en Almagro y terminaban yendo por el tres cuando el desarrollador había construido el edificio entero pensando en familias que se agrandaban Entonces es muy importante conocer al público objetivo porque esta historia tuvo un final feliz pero medio de pedo Porque si no hubiera aparecido el cliente que terminó siendo el público meta el público objetivo el público Target como le quieran llamar si ese joven profesional que vive solo y quiere tener un cuarto y un escritorio tipo cuarto si ese joven profesional no hubiera existido comprando en Almagro no se lo hubiera vendido nadie los departamentos si hubieran tenido que competir más con el usado pero como existió ese Target ese desarrollador no tuvo que competir con el usado y pudimos cerrar a dos Lucas el metro en un lugar donde vale 1350 el metro ponele dos mil dividido 1.350 te da 50 por ciento más Entonces esto para mí sí tiene sentido tomar como alguna especie de parámetro precio de cierre verdadero no el delirio que piden los desarrolladores versus usado promedio en un barrio donde el usado promedio es muy feo Porque el usado promedio de Villa Urquiza es nuevo y en general lindo pero el usado promedio de barrios que tienen muchos que tienen muchas construcciones de 50 años 60 años 70 años en general está muy destruido entonces tenés mucho producto a refaccionar por ejemplo PH es el Almagro 850 horas el metro promedio los PH serán más y no son dos PH detonados son muchos cierres a 850 el metro lo cual es muy loco todo esto que estoy comentando porque Qué conclusión se puede sacar alguien que no tiene la humanidad y el profesionalismo Si se quiere suficiente para poder sacar alguna especie de conclusión sobre esto cuando te digo que en la misma zona tenés promedios en ocho cincuenta cierta tipología después tenés promedios en departamento que cuando voy más acá abajo en este tweet vemos que el promedio ponderado y acá Está bueno Esto el metro cuadrado ponderado para departamentos en Almagro está en baratísimos 1492 dólares el metro Qué significa promedio ponderado esto no lo

hace nadie lo hacemos nosotros solos significa que si dos que agarramos el promedio de monoambientes lo multiplicamos por la cantidad de monoambientes vendidos agarramos el promedio de dos ambientes lo multiplicamos por la cantidad de dos ambientes vendidos agarramos el promedio de tres ambientes lo multiplicamos por la cantidad expresamente vendidos sumamos todo eso y lo dividimos por la cantidad total Entonces eso te ha ponderado el promedio si se vendieron muchos monoambientes va a pesar más el precio del modelamiento y que el precio del más de cinco que este por ejemplo se vende muy pocos está bien pero se venden muchísimos en almagro de tres ambientes por eso termina el ponderado en 1492 Supongo no me acuerdo y Acá hay algo importante al igual que la mayoría de los barrios porteños está a valores del 2004 cuando defractamos los números por inflación en dólares no se olviden que hubo 69% de inflación en dólares en el mundo entre 2012 y 2023 importante lo repito esto estoy marcando en pantalla no se olviden que hubo 69% de inflación en dólares entre 22 y 2023 en el mundo no en Argentina En consecuencia 20 mil dólares el 2002 son 33.800 dólares de hoy otra forma de verlo la otra forma de verlos al revés los 1.492 dólares de hoy de almagro son 882 dólares del 2002 Entonces cuando ustedes se crucen con una persona que les cuente que compraron un departamento en almagro a 750 dólares el metro ustedes tienen que tener en la cabeza que estamos muy cerca de ese número del 2002 de esa historia de los 750 veces el metro no tienen que comparar como hace la mayoría de la gente que no sabe nada de finanzas personales Y en consecuencia toma mala decisiones las decisiones que puede pero son malas Por qué Porque este 1492 de hoy no es comparable a un dólar del pasado que tenía menos poder de compra en todo lado del mundo está bien entonces la conclusión final de esto es que las propiedades eran malos las que se venden solo estuvieron más baratas en el 2002/2013 y durante la hiperinflación de alfonsín barramé Y esto es muy interesante y volviendo a esto de los promedios y que hace yo y lo de los dos mil dólares es a la larga Siempre vas a necesitar alguien experto y acá está el sesgo también de autoridades crearse experto de Che pero el hermano te decía rezado 850 en promedio Porque si 850 es el promedio hubo cierres a 600 dólares el metro en pH sin almagro Está bien entonces si el promedio pH 850 y el promedio de estrenar está en 2000 dólares en la misma zona es muy difícil sacar conclusiones eso hablamos

otro día acá es Che pero si sacamos el mínimo máximo y promedio mediana moda lo que vos quieras todos esos números sin interpretación humana igual no te van a servir para nada porque qué te va a decir de 600 a 2500 dólares el metro que lo que va a pasar cuando vos mostrás todos los números de 600 qué me dice nada después puedo ponerte el promedio está acá en el promedio se ahogan los enanos no tengo ni idea de que me estás hablando promedio ponderado tampoco me sirve para nada Espero sí me sirve para ver la evolución de precios si yo veo que el promedio ponderado en Buenos Aires está en almagro Perdón está en mil cuatro noventa y dos que equivalen a 882 del 2002 llego a la conclusión de que este precio es un precio del 2004 no del 2010 como dicen los medios equivocadamente por qué porque están haciendo referencia a promedios de valores de lista y nunca había pasado en Buenos Aires este delirio que marcó acá de Che en almagro existen existen no están en venta existen 88.459 propiedades y que haya 157 ventas sobre 88.459 propias que existen en muy poquito muy poquito repito muy poquito Si yo agarro y hago Esta división $157 \div 88459$ grados vamos a llegar algo lo multiplico por cien para que sea un porcentaje me da que se está vendiendo el 0,1% de lo que existe una propiedad de 1000 se vende más o menos en realidad es más porque 0,17% está bien pero entonces acá cheesiar 100 y lo divido por 017 voy a llegar una conclusión me da una de 588 que sería lo mismo que dividir $8451 \div 157$ Bueno no sé qué cuenta hicimos un desmadre acá Bueno pero ponele que son una de 500 y pico se vende lo que nosotros tenemos el dato Es que la gente en Buenos Aires se muda entre una una vez Entre 10 y 20 años en promedio y otra vez es Che pero 10 y 20 años no me sirve de nada ese dato y bueno porque no hay información fidedigna en Buenos Aires entonces todo lo que tenemos que hacer siempre son estimaciones de vuelta esto por ejemplo y esto lo decía lo de los 10 20 años porque que se venda una de 563 demuestra que no se está vendiendo lo acorde a la cantidad veces que se muda la gente y en relación a la cantidad de propietarios versus inquilinos que hay en Buenos Aires Entonces esto por otras razones es un número muy pero muy pero muy bajo que no creemos que se mantenga en el tiempo mucho a veces la nueva normalidad son dos mil y pico de ventas por mes nosotros creemos que no pero podemos equivocarnos por el futuro siempre siempre decirle Por eso tengo acá la bola de cristal para boludear a todos los que me piden

que prediga el futuro