

Mercado inmobiliario

Mariano Gorodisch

Redactor de Finanzas

Surge un 'dólar ladrillo' de menos de \$ 50

Las pocas operaciones de propiedades que se concretan se realizan a entre un 15 y 20% de descuento, por lo que al valor del dólar actual hay que restarle ese porcentaje y queda menos de \$ 50

Cada vez que sube tanto el dólar paraliza al sector del real estate. Para tratar de mover algo el alicaído mercado, es que los vendedores aceptan un dólar ladrillo de menos de \$50, ya que al dólar actual le descuentan un 15%. Esto lo confirma Reporte Inmobiliario, que realizó una encuesta para medir las expectativas del sector sobre su futuro. La mayoría (58,1%) cree que los valores en dólares

de las viviendas a estrenar y de las usadas disminuirán entre 10 y 20%. Armando Pepe, presidente del Colegio Unico de Corredores Inmobiliarios de la Ciudad de Buenos Aires, agrega que hoy las contraofertas llegan hasta 18% menos de los valores solicitados y en función de la necesidad del vendedor son aceptadas: "Como siempre, la ley que fija los precios finales es la de oferta y demanda"

Damian Tabakman, presi-

En el mercado inmobiliario hoy se ven contraofertas que llegan hasta un 20% del valor de la propiedad

dente de la Cámara Empresaria de Desarrolladores Urbanos, coincide en que la baja de precios para quienes necesitan vender son de un 15%, y pueden llegar hasta 20%: "Hay pocas transacciones, pues la gran mayoría espera a que pase el año electoral, tanto compradores y vendedores".

El ex presidente de la Cámara Inmobiliaria Argentina, Alejandro Bennazar, es otro de los que nota que quien necesita vender acepta contraofertas arriba del 10%. Pablo Brodsky co-founder y CEO de Lugar.com, incluso ve hoy contraofertas que llegan hasta un 30% del valor de la propiedad y en torno a un 70% de esas ofertas se cierran con quitas de un

10 a 15% de lo pedido.

Sebastián Cantero, el broker de real estate que lleva su nombre, advierte que los operadores hoy trabajan con una contraoferta, pero a su juicio deberían cotizar ya con una baja de entre el 15 y el 20%: "Las bajas son sustanciales porque no hay crédito, el dólar está disparado y tenés incertidumbre política y económica". El asesor inmobiliario Daniel Zampone señala que hoy hay menos demanda, "entonces manda la oferta, y los vendedores acceden a bajar hasta 20% según el precio al que se haya establecido". Mariano Sardáns, CEO de FDI, lo compara con Venezuela, donde el metro cuadrado sale u\$s 300.---



Plazo Fijo online

Fácil y rápido, estés donde estés.

PARA MAS INFORMACION, INGRESA EN WWW.BANCOCIUDAD.COM.AR

te quiere ver crecer

