

Los precios de los departamentos + la teoría de la oferta y la demanda

Cada vez que entramos a un nuevo mercado inmobiliario a construir, nos dicen lo mismo:

"Ustedes tendrían que haber venido hace un año, estaba todo mucho más barato y se conseguían mejores condiciones".

No importa si hablamos de Miami del 2002, Punta del Este del 2006 o Montevideo en el 2011.

Siempre es un tema de tiempo. En G y D tenemos una teoría que aplica tanto a las zonas como al paso del tiempo.

Empezamos por las zonas:

Hagamos una división virtual de los proyectos de G y D en zonas según categoría:

Zona 1. Categoría más alta (Palermo): Maison Thames, Cabildo Estudios, Charcas +.

Zona 2. Categoría intermedia (Corredor Donado Holmberg, facultades, Olivos, San Telmo premium): Holmberg On, Queen Defensa, Espora Olivos, Via Estudios, Junin.

Zona 3. Categoría económica (San Telmo/9 de Julio): 9 de Julio Estudios/9 de Julio estudios 2.

Acá es fácil: Lo que ocurre es que el precio de contraoferta implica el cambio de zona ,es decir el de zona 1 quiere pagar el precio de zona 2, el de 2 el de zona 3 y así sucesivamente.

Respecto del paso del tiempo, pasa algo parecido, digamos que nuestro desfasaje con la demanda ronda aquí los 6 meses.

Por ejemplo:

Viene un señor y quiere comprar, digamos, un estudio en Cabildo.

Supongamos que yo pido 90.000 y el señor ofrece 80.000. Nosotros no le vendemos, y, al cabo de unos 6 meses ese mismo señor viene con los 90.000 en la mano, pero para nosotros ya vale 100.000.

Nos ha pasado en departamentos que los compradores han venido 3 o 4 veces en tiempos separados hasta que finalmente logramos ponernos de acuerdo.

Veamos distintos ejemplos:

Junin 5 d
5/2014 Us 64.000

12/2015 Us 78.000
6/2017 Us 88.000

Cabildo Estudios 1c
11/2014 Us 62.000
12/2015 Us 82.000
06/2017 Us 102.000

9 de Julio Estudios 8b
03/2014 Us 54.000
12/2015 Us 68.000
06/2017 Us 84.000

Esto quiere decir que estadísticamente, los departamentos suben aprox un 35 % de punta a punta y un 12/15 % anual y que aquello que nos parecía caro hace 6 meses, hoy no puede ser comprado a ese precio.

Estimamos que el desfase son unos 6 meses entre el precio que la gente nos quiere pagar y el que pedimos.

Con las zonas pasa lo mismo, porque las áreas con potencial de desarrollo inmobiliario van mejorando su valor ,y la zona que antes te parecía más o menos, al tiempo te gusta y al más tiempo te resulta inaccesible.

Finalmente, quiero decir 2 cosas:

1. Que nadie puede decir como será el futuro.
2. Pero habiendo hecho este comentario, recordemos que nosotros somos el pasado del futuro, y que por ahí dentro de un tiempo lamentemos no haber hecho en el "pasado" lo que hoy ya no podemos hacer.

Tal vez esta sea la historia del mundo mirada desde G y D.: departamentos ,costos y terrenos que suben mientras los vamos haciendo, con la sensación que lo que vendimos hace unos años lo regalamos y que lo que hacemos ahora se va apreciando con un poco de tiempo.

Y finalmente permítanme hacernos un poco de propaganda:

Estamos en Julio del 2017 y estamos lanzando 4 proyectos (Maison Thames, Queen Defensa, 9 de Julio Estudios 2 y Via Estudios) y muy pronto se lanza Charcas +.

¿A qué valor estarán cuando terminemos?

Dani dice mínimo un 20 % mas (a moneda constante)

El tiempo no para de iluminarnos siempre y ahí sabremos si se cumplió o no nuestra hipótesis.

Cosas buenas para todos.