



¿Cuánto vale hoy tu propiedad?

Por **Nicolás Litvinoff** | Estudineró

Twitter: @nlitvinoff | Ver perfil

Como consecuencia del [cepo cambiario](#) y la imposibilidad de comprar dólares, los precios de las propiedades se han modificado en demasía en el último año (aunque muchas personas no lo quieran reconocer), produciendo desconcierto en los propietarios de casas y departamentos que no tienen ahora mucha idea de cuánto vale su hogar en caso de que necesiten venderlo.

También entran en este desconcierto aquellos inversores que compraron departamentos desde el pozo y ahora, ante la entrega del mismo, no saben si han hecho el mejor o el peor negocio de sus vidas.

¿A quién creerle? ¿Cuál es el valor correcto de las propiedades en venta?

¿Es el que piden los vendedores a través de los avisos o el que ofrecen los potenciales compradores, cada vez menos propensos a deshacerse de sus dólares en un mercado que aún no se ha "pesificado" del todo?

Aquellos inversores que compraron departamentos desde el pozo no saben si han hecho el mejor o el peor negocio de sus vidas

Analicemos juntos lo que está ocurriendo de manera de poder llegar a una respuesta que nos acerque a la verdadera valuación de los bienes en función de las reglas establecidas en las finanzas para otros activos en circunstancias similares.

EL BID Y EL ASK EN LAS FINANZAS

Aprender sobre valuación de activos financieros es uno de los temas más importantes de la economía y las finanzas, y para ello hay que primero analizar el comportamiento de demandantes y oferentes que son, al fin y al cabo, los que determinan el valor final al cual se llevará a cabo una transacción.

En inglés, se le dice bid price (bid significa "oferta" en español) al precio que ofrecen los potenciales compradores del bien. Por otro lado, el ask price hace referencia al precio "pedido" (ask significa "pedido" en nuestra lengua) por los vendedores.

Cuando un activo cualquiera se compra y vende en gran cantidad, se dice que es un activo que tiene "liquidez". La liquidez es algo positivo para un mercado, porque posibilita que los que participan en él puedan entrar y salir fácilmente según sus necesidades, y lo vuelve más atractivo para poder operar.

Por el contrario, se denomina "ilíquido" a un mercado en el cual las operaciones son escasas. La "iliquidez" no es deseada en un mercado porque puede producir que sus integrantes (sean compradores o vendedores) pierdan dinero al no tener valores válidos de referencia en los cuáles apoyarse para establecer el precio al cuál comprar o vender.

Si bien el mercado de la compra-venta de propiedades nunca se caracterizó por su gran liquidez, en la última década a raíz de la fuerte suba de precios, el aumento en las operaciones hizo que los inversores se volcasen a los "ladrillos" con la certeza de que en caso de necesitar el capital invertido, podrían en poco tiempo vender a un precio igual o superior al pagado oportunamente.

Aprender sobre valuación de activos financieros es uno de los temas más importantes de la economía y las finanzas

Cuando ello ocurre y se opera en un mercado líquido, el bid y el ask price se encuentran muy cerca el uno del otro, y de tal manera se puede decir sin temor a equivocarse que el precio del activo es prácticamente el mismo que el que piden los vendedores.

Por el contrario, cuando un mercado es ilíquido, las puntas bid/ask se encuentran muy alejadas (en finanzas se dice que las puntas se encuentran "muy abiertas"), con lo cual afirmar que el precio del activo es el de la punta vendedora (ask) es una falacia que no se ajusta a la realidad de ese momento.

Y algo de eso está ocurriendo actualmente en el mercado inmobiliario argentino: los dueños de las propiedades no quieren convalidar la caída en el [precio de las propiedades](#) sobre la que venimos hablando hace tiempo y por ello publican sus órdenes de venta a prácticamente al mismo precio en dólares que ostentaba el inmueble antes del cepo cambiario, lo cual significaría un 50% de aumento en pesos comparado con aquel entonces.

Como los compradores no ven razones (o no tienen el dinero) para pagar tamaña suba (en pesos) y, además, encuentran cada vez menos estímulos para deshacerse de sus dólares, terminan ofertando valores que pueden llegar a ser un 30% más bajos que los pedidos por los vendedores, haciendo que sean muy pocas las operaciones que se terminan concretando y [sumiendo al sector inmobiliario en la mayor crisis de los últimos 15 años](#).

¿COMO SE VALÚAN ACTIVOS EN MERCADOS ILÍQUIDOS?

Para llegar a una valuación que sea más acorde con la realidad, y ante la diferencia existente entre las puntas compradoras y vendedoras, en finanzas se suelen valorar este tipo de activos ilíquidos sacando un promedio entre el precio ofrecido y el precio pedido, y se llama a esta medida mark (en español "marca").

Aplicando esta regla en el contexto actual, se puede decir que las propiedades ya han caído al menos un 15/20% en el último año en dólares, aunque medido en pesos han aumentado, [tal como se adelantó en columnas anteriores](#).

Sabiendo que es casi un hecho que el dólar oficial seguirá aumentando, parece difícil que el mercado inmobiliario pueda revertir esta tendencia bajista en 2013.

Mal que les pese a los vendedores, los precios están cayendo y lo seguirán haciendo hasta que el dólar detenga su racha alcista, y las propiedades encuentren un valor de equilibrio en "moneda dura" que se acerque un poco más a la actualidad económica de nuestro país. 