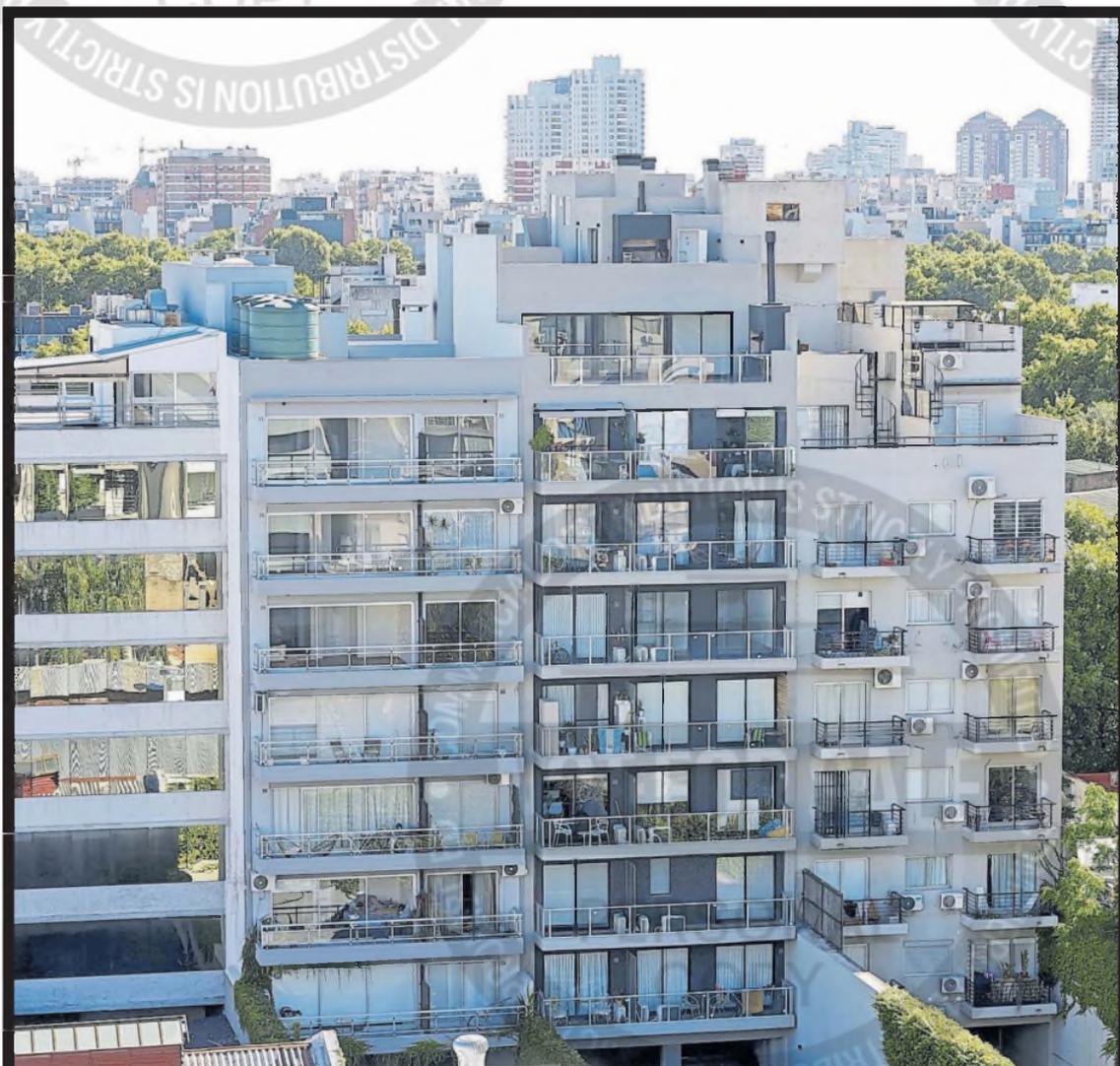




**Negocios.** Cómo funciona el modelo *fractional* que permite comprar una parte de una unidad hotelera. **Pág. 6**

SEGUINOS EN    

# propiedades



## Con viento de cola. Las razones por las que conviene comprar ahora

El mercado inmobiliario se prepara para un mayor aumento de los precios impulsado por una demanda activa, valores retrasados y propietarios reacios a negociar contraofertas. **Págs. 4 y 5**

## PLANO DE OBRA

**20%****MÁS CAROS**

Es el porcentaje que aumentaron los créditos hipotecarios en los últimos meses. En concreto, 12 ajustaron sus condiciones, incrementando la Tasa Nominal Anual (TNA) y, en algunos casos, acortando los plazos o modificando los montos a otorgar. Con estas subas, en promedio las tasas se ubicaron en el 7,4%, cuando antes era de 5,5%.

**¿CUÁNTO CUESTA ALQUILAR?**

Un departamento monoambiente se alquila por 474.633 pesos mensuales, mientras que uno de dos ambientes se ubica en 566.025 pesos mensuales y uno de tres ambientes, en 761.505 pesos mensuales. Los datos se extraen del último informe publicado por ZonaProp.

**2339****DÓLARES**

Es el valor de venta de publicación promedio que tiene un departamento ubicado en la ciudad de Buenos Aires. Con este número, el cálculo es que un monoambiente tiene un precio medio de 103.039 dólares, mientras que un departamento de dos ambientes se ubica en 123.785 dólares y uno de tres ambientes en 170.512 dólares.

**LA FRASE**

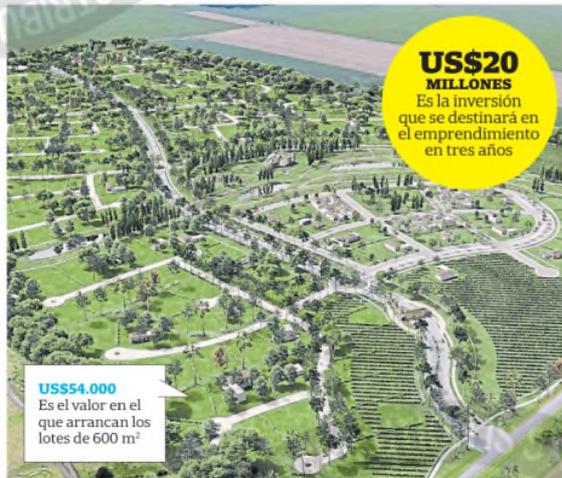
"El DNU estableció un cambio copernicano en materia de locaciones, que no tiene antecedentes en la legislación argentina y pocos a nivel mundial"

**ENRIQUE ABATTI**  
Titular del estudio homónimo

**Lanzamiento**

## Un nuevo "pueblo" cerca del mar, en la costa argentina

**CHAPADMALAL.** Como parte de la propuesta que combina mar, campo y viñedos, en su primera etapa, Pueblo Chapa albergará, en la primera etapa, cerca de 640 unidades entre chacras de más de 2000 metros cuadrados, quintas de entre 1000 y 2000 metros cuadrados y lotes de entre 600 y 1000 metros cuadrados. También tendrá un pueblo concebido como un espacio abierto e integrado a la comunidad: Se desarrollará en una superficie de 6 hectáreas y contará con una plaza central rodeada de servicios.

**23,8****MILLONES DE DÓLARES**

Es el monto en el que Eduardo Elsztein vendió los primeros lotes de su megaproyecto "Ramblas del Plata", ubicado en la ex Ciudad Deportiva de Boca Juniors, en el sur de la Ciudad de Buenos Aires. Los lotes vendidos en esta primera transacción alcanzan una superficie conjunta de 10.525 m<sup>2</sup> y una superficie vendible estimada de 40.000 m<sup>2</sup>.

**SUBASTA**

El Banco Ciudad realizará una subasta online el 6 de febrero, que incluirá seis unidades residenciales, un terreno, una cochera y un local comercial ubicados en barrios porteños como Recoleta, Caballito y Villa Crespo, entre otros. Las ofertas, con precios base fijados en dólares, podrán abonarse en pesos. Informes: <https://subastas.bancociudad.com.ar/>

**+INFO****PREMIOS EN DISEÑO**

Holcim convoca para las distinciones que otorga. Con un fondo de US\$1 millón en premios, la competencia reconoce proyectos arquitectónicos que promuevan la transformación del sector hacia un futuro más sostenible. Informes: [awards.holcimfoundation.org/home](https://awards.holcimfoundation.org/home)

**16,6****MILLONES**

Es el valor que se pagó por uno de los tres penthouses que tendrá el proyecto Cipriani que construye la empresa argentina Criba en Punta del Este. La propiedad de 1620 metros cuadrados fue adquirida por un empresario italiano que le compró la propiedad directamente a la desarrolladora. La primera etapa del proyecto estará lista el próximo verano.

# NOT FOR SALE

## Actualidad



SANTIAGO FILIPUZZI

## Alquileres. Un mercado que se estabiliza

Con valores que aumentan por debajo de la inflación, los especialistas coinciden en que para extender los períodos de ajuste de los contratos, que hoy son cada tres meses, es clave un entorno económico más estable

Candela Contreras  
LA NACION

A poco más de un año del DNU que desreguló el sector inmobiliario y cambió las reglas del juego de los alquileres, los precios de publicación de los departamentos en alquiler que se publicaron en enero en la ciudad de Buenos Aires registraron el menor incremento interanual desde julio de 2020: en los últimos 12 meses el acumulado llegó al 39,7%. De acuerdo a un reciente relevamiento realizado por Zonaprop, el precio medio publicado aumentó 2,8% en enero con respecto al mes anterior y se ubica por debajo del Índice de Precios al Consumidor de la ciudad que registró en diciembre 2024 una variación mensual del 3,3% con relación al mes anterior (el último dato relevado).

En números concretos, un departamento de un ambiente y 40 metros cuadrados se alquila por \$474.633 por mes; uno de dos ambientes y 50 metros lo hace por \$566.025; mientras que el de tres ambientes y 70 m<sup>2</sup> se encuentra publicado por \$761.505, en promedio.

### Un antes y un después

Luego de la derogación de la ley se eliminó el plazo obligatorio de contratos a tres años y los ajustes que sólo se podían hacer una vez al año, regulados por el Índice de Contratos de Locación (ICL) que calcula en

forma diaria el Banco Central.

Un dato clave en este contexto es entender la dinámica del mercado en cuanto a la cantidad de departamentos publicados en alquiler: desde la pandemia, la oferta de alquiler disminuyó sistemáticamente, alcanzando un mínimo histórico en febrero 2023. Pero, no fue hasta enero del año pasado, luego de la derogación de la normativa, que la oferta en la ciudad aumentó un 62% respecto al mes previo y a partir de ese momento continuó aumentando pero de forma moderada, hasta llegar a casi un 200% a final de 2024, según datos del Observatorio Inmobiliario.

Esta tendencia, que venía con viento en cola, en el primer mes del 2025 se revirtió: de acuerdo al informe, en enero la oferta cayó un 6% con respecto al mes anterior. A pesar de esto, el volumen actual es 3,1 veces superior al registrado en el mínimo histórico.

Los analistas concuerdan con que esta baja en la oferta se debe a una estabilización del mercado inmobiliario en el que los propietarios se adaptaron a las nuevas reglas establecidas por el DNU y volvieron a volcar sus unidades al alquiler.

En otras palabras, los dueños que antes eran reacios a alquilar por las restricciones impuestas, retornaron al mercado incentivados por la posibilidad de negociar plazos, ajustes y condiciones de pago con mayor libertad. Por su parte, los inquilinos

encuentran más opciones disponibles y cuentan con margen para realizar contraofertas, que son cada vez más aceptadas.

Además, los analistas no prevén un escenario con barrios en los que la oferta de departamentos sea casi nula como ocurrió en el pasado cuando estaba en vigencia la ley de alquileres. En lugar de ello, consideran que esta baja es una consecuencia natural del reacomodamiento del mercado y de que los departamentos en oferta están siendo alquilados.

"La oferta no sube eternamente: el mercado tiene que encontrar un equilibrio. Cuando el precio comienza a ajustar hay más rotación y la cantidad de propiedades que ingresan son menos de las que finalmente cierran contratos, algo que es bueno", asegura Soledad Balayan, titular de Mure Inmobiliaria. La especialista detalla que el pico de oferta se alcanzó y ahora comenzó a bajar. "Lo que se necesitaba era llegar a un equilibrio en el precio".

Un dato clave a tener en cuenta es que, de la oferta total de inmuebles en alquiler, el 95% corresponde a departamentos, lo que refleja la predominancia de este tipo de propiedades en el mercado residencial de la ciudad.

Por otra parte, este aumento impactó positivamente en los precios, que subieron pero por debajo de la inflación, resultando en una baja real promedio del 36,8%.

### Nuevas prácticas

Un informe del Colegio Inmobiliario porteño, revela que el 90% de los acuerdos de alquiler están pactados en pesos, a pesar de que se permite que puedan pactarse en moneda extranjera, y se cierran con ajustes cuatrimestrales, por 24 meses utilizando el indicador del IPC. Un dato que sorprende es que algunos todavía se siguen pactando bajo el ICL. Esta tendencia refleja un consenso entre las partes para lograr acuerdos más equilibrados y adaptados al contexto inflacionario. A pesar de estos cambios, aún hay inquilinos con contratos vigentes bajo la antigua normativa. Teniendo en cuenta que la ley cambió en octubre del 2023, habrá este tipo de acuerdos hasta el mismo mes del 2026.

Ahora bien la pregunta que surge es ¿qué tendría que pasar para que los ajustes sean más espaciados? Los especialistas coinciden en que la clave para extender aún más los períodos de ajuste radica en la continuidad de la desaceleración inflacionaria. Con un entorno económico más estable, los propietarios se sentirían más seguros para ofrecer contratos con ajustes semestrales, un escenario que hasta hace poco parecía inalcanzable.

Otro punto importante que comparte el relevamiento es sobre la distribución de la oferta para alquilar por barrio. En este sentido, menciona que son seis los barrios que

abarcan más de la mitad de la oferta de toda la ciudad de Buenos Aires, estos son: Palermo (siendo este el que mayor oferta posee, con el 22,62%), Belgrano, Recoleta, Barrio Norte, Caballito y Puerto Madero, los cuales concentran el 58,96% de toda la oferta de alquiler en la ciudad de Buenos Aires.

### Los valores, por barrio

Puerto Madero es la zona que continúa liderando el ranking con los alquileres más caros, con un promedio de \$926.707 para un departamento de dos ambientes y 50 m<sup>2</sup>. A este le sigue Palermo con \$629.241 y Núñez con \$626.602, respectivamente.

Mientras que entre los precios más accesibles se encuentran: Mataderos (\$494.843), Floresta (\$486.183), y Lugano, siendo este último el barrio con los valores más bajos, con \$424.900 por mes para un dos ambientes.

Un análisis aparte merecen los barrios que registraron un mayor aumento de precios. De acuerdo a la plataforma, Lugano, Liniers y Parque Patricios se ubican como los barrios que presentaron mayor incremento de un año a otro, mientras que Retiro es el de menor suba. A continuación, un listado que refleja los porcentajes de las zonas con mayores subas: Lugano (80,4%), Liniers (68,4%), Parque Patricios (63,6%). ●

## NOTA DE TAPA



POR EL VALOR DE REPOSICIÓN El aumento del costo de construcción, con el tiempo, impacta en los precios de los departamentos usados

ALEJANDRO GUYOT

# Una mercado en alza

## El sector empieza a disfrutar del viento de cola

El 2024 fue un año bisagra para los ladrillos, los precios de venta de publicación aumentaron casi 7% y hay señales que anticipan que las propiedades podrían tener subas aún mayores en los próximos doce meses; las cinco razones que explican este fenómeno

POR **María Josefina Lanzi** LA NACION

Desde la irrupción del crédito hipotecario en abril del año pasado, el real estate ganó protagonismo. En ese contexto, varios números del mercado muestran que los precios podrían seguir subiendo, superando el aumento del 6,8% que tuvieron los valores de publicación en el 2024. De hecho, el año arrancó con un fuerte impulso. Así lo revelaron los números del último informe de Zonaprop: el metro cuadrado promedio de la ciudad creció un 0,6% en enero y se ubicó en US\$2339, un nivel similar al registrado en enero de 2022. En números concretos, un mono-

ambiente medio de 40 m<sup>2</sup> se ubicó en US\$103.039, un dos ambientes de 50 m<sup>2</sup> en un precio medio de US\$123.785 y un tres ambientes de 70 m<sup>2</sup> alcanza los US\$170.512.

Otra señal positiva es que el 96% de los barrios registró una suba interanual en los precios y el 88% de ellos tuvo aumentos en enero. Los barrios del norte de la ciudad son los de mayor incremento, encabezando la lista Nuñez, Colegiales y Villa Ortúzar con un 13,4%, un 13,3% y un 12,9% de aumentos interanuales respectivamente.

"El 2024 nos dejó un balance muy positivo, porque el sector adquirió un dinamismo que había perdido durante un largo periodo anterior",

comparte Gabriela Goldszer, directora de Ocampo Propiedades, a LA NACION. "Si se mantiene el actual escenario, con la inflación bajando y con estabilidad cambiaria, el mercado inmobiliario tendrá en 2025 un mejor desempeño que el año pasado, que ya fue excelente", explica Fabián Achával, de la inmobiliaria homónima, quien anticipa que la suba interanual de los precios de cierre de las operaciones podría alcanzar el 10% en promedio". Aclara que, con "promedio" se refiere a que habrá segmentos y barrios con subas más pronunciadas, entre ellos, los barrios más consolidados y dinámicos, y las propiedades con tickets más bajos, donde puede apuntar el

inversor y la demanda.

Pero más allá de los números, lo interesante es que hay algunas tendencias concretas que anticipan que los precios de publicación de las propiedades seguirán aumentando durante el 2025.

### Los valores aún están retrasados

El 2024 registró el mayor aumento en el metro cuadrado de publicación en los últimos siete años, ya que, desde el 2017 -momento en que los créditos hipotecarios UVA estaban en auge en la Argentina- no se registraban subas de ese nivel. Pero lo más relevante de este análisis es lo que sucedió entre 2019 y 2023,

periodo en el que los valores cayeron un 24%, porcentaje que marca lo desfasado que está el mercado, dado que el año pasado los precios de publicación apenas se recuperaron un 6,8%. Es decir, todavía resta mucho crecimiento para alcanzar los números del 2018.

A la hora de explicar este aumento de los valores, Achával señala que existe un cambio fuerte de expectativas y un aumento en la demanda por el blanqueo y la oferta de crédito hipotecario -se otorgaron US\$840 millones en 2024-, que ya está traccionando más de 1100 operaciones por mes. El economista Federico González Rouco afirma que este volumen de crédito hipotecario seguirá



**MARTÍN BOQUETE**  
Toribio Achával

"Las líneas de préstamos hipotecarios empujaron las compras y generaron que se acelere la demanda"



**Diego Cazés**  
L.J. Ramos

"Los departamentos chicos y de menor valor, de entre US\$80.000 y US\$200.000 serán los que más aumentarán por el efecto del crédito"



**GABRIELA GOLDSZER**  
Ocampo Propiedades

"Durante el año pasado, el sector recuperó un impulso que había perdido durante un largo periodo de tiempo"



**SANTIAGO MIERES**  
Mieres Propiedades

"Si antes el propietario aceptaba una contraoferta de hasta 10% por miedo a perder la venta, hoy puede plantarse en el valor que desea"



**LISANDRO ACHÁVAL**  
Achával Cornejo

"La oferta de propiedades en venta está disminuyendo lo que puede generar un aumento en los precios"



**DAMIÁN TABAKMAN**  
Desarrolladores Urbanos (CEDU)

"Por el déficit habitacional que tiene nuestro país, la demanda de propiedades es virtualmente infinita"



**FABIÁN ACHÁVAL**  
F. Achával Propiedades

"Los valores van a seguir subiendo, estamos estimando un alza interanual de los precios de cierre de las operaciones que podría alcanzar un 10%"



**LEANDRO MOLINA**  
Zonaprop

"Construir hoy cuesta 3,3 veces más que en octubre de 2020 y 47,7%, por arriba del promedio del 2023, lo que anticipa una mejora en los valores"



**FEDERICO G. ROUCO**  
Empiria Consultores

"La mejora del salario en dólares versus el valor de los inmuebles anticipa que mejoró la capacidad real de un hogar para acceder a un crédito"



**MIGUEL LUDMER**  
Interwin

"La competitividad de los precios locales frente a otras plazas de la región refuerza el atractivo de invertir en la Argentina"

impulsando los precios del mercado inmobiliario. "Luego de haber registrado un aumento del 7% promedio en 2024, el precio de los inmuebles consolidará esa mejora y podrá crecer hasta 20% más", dispara

Un análisis aparte merece el creciente aumento en los costos de construcción en dólares, un fenómeno que podría impulsar también el valor de los usados y de los inmuebles a estrenar recién terminados. Durante el año pasado aumentó un 52,7% según datos de Zonaprop, lo que complicó los esquemas financieros de los desarrolladores. Muchos de ellos cerraron con los dueños de la tierra la compra del terreno a cambio de departamentos que les entregarán cuando se termine el proyecto por lo que con este aumento del costo terminarán pagando más. "Construir hoy cuesta 3,3 veces más que en octubre de 2020, el mínimo de la serie de Zonaprop, y un 47,7% por arriba del promedio de 2012-2023", detalla Leandro Molina, country manager de Grupo Quinto Andar, dueño de Zonaprop para la Argentina y Perú.

**2 Los propietarios casi no negocian rebajas**

Si la mirada se pone en los precios de cierre de las operaciones, los valores también están subiendo. Los márgenes de negociación se ubicaron en diciembre en 4,44% en promedio, dato que refleja que las propiedades se venden con un precio más parecido al originalmente publicado, sin dar tanto lugar al regateo.

El porcentaje de contraoferta tiene especial relevancia ya que, en el mercado inmobiliario la reducción de los montos en la negociación anticipa un ciclo alcista en los diferentes segmentos de precio. "Si antes el

propietario aceptaba una contraoferta de hasta un 10% del valor de una propiedad por miedo a perder la posibilidad de venta, hoy está en condiciones de plantarse más en la negociación", explica Santiago Mieres, de la inmobiliaria homónima.

**3 Baja la oferta de propiedades en venta en un mercado con demanda en aumento**

"Si bien, todavía no hay estabilidad en el rubro y el sector de la construcción enfrenta un momento complejo por el aumento del costo de la construcción, la oferta de propiedades en venta está disminuyendo, lo que puede generar un aumento en los precios", comparte Lisandro de Achával, director de Achával Cornejo.

Efectivamente, aunque entre julio y noviembre del 2024 se registró un crecimiento mensual de la oferta de propiedades en venta, persiste la tendencia a la baja en la dinámica interanual, con una disminución del 7,2% en comparación con el mismo periodo del año anterior (segundo semestre del año), acumulando 28 meses consecutivos de caídas.

De esta forma, en relación a los máximos de 2022, la oferta de departamentos se redujo en un 41,5%, lo que indica un cambio significativo en la configuración del mercado, según datos del Radar Inmobiliario. Al mismo tiempo, es importante tener en cuenta que, el stock de departamentos de diciembre es aún un 55% superior al de diciembre de 2017, momento en que fue el boom de los créditos hipotecarios de la era Macri. "Es probable que se produzca por los compradores que habían retirado sus inmuebles de la venta años anteriores, por la baja de pre-

cios, y que ahora vuelven a publicar con la expectativa de suba", reflexiona Juan Manuel Vázquez Blanco, economista y gerente general de Fabián Achával Propiedades.

**4 Aumentan las visitas a los portales inmobiliarios**

Otro de los números que anticipan brotes verdes para este año son la cantidad de búsquedas en los portales inmobiliarios. Las visitas registradas en los principales sitios de oferta propiedades alcanzaron un total de 16.670.000 en diciembre, lo que representa un aumento del 73% comparado con diciembre del 2023 y habla de 11 meses consecutivos de subas interanuales, según números de Daniel Bryn, broker de Zipcode y Monitor Inmobiliario.

"El hecho de que el contexto macroeconómico esté más equilibra-

do se traduce en el renovado interés por las inversiones en ladrillos, valoradas por su estabilidad frente a otras opciones. Además, la competitividad de los precios locales frente a otras plazas de la región refuerza el atractivo de invertir en la Argentina", agrega Miguel Ludmer, director de Interwin.

**5 La demanda no deja de crecer**

"Debido al déficit habitacional que existe en nuestro país, la demanda de viviendas en la Argentina es virtualmente infinita", señala Damián Tabakman, presidente de la Cámara de Desarrolladores Urbanos. En números concretos, en diciembre de 2024 se registraron 7667 escrituras en la ciudad de Buenos Aires, lo que habla de una suba del 68,1% respecto del mismo mes del año anterior y de 33 meses consecutivos de suba interanual de operaciones. Fabián Achával explica que el motor detrás de estas operaciones se vincula con el aumento de la demanda por la oferta de crédito hipotecario y del blanqueo, y agrega que otros motores son los precios, que se mantienen históricamente bajos, el cambio fuerte de expectativas y la estabilidad cambiaria.

Así las cosas, 2024 cerró con casi 55.000 operaciones inmobiliarias en la ciudad de Buenos Aires, cuando en 2023 habían sido 40.539; en 2022 rondaron las 33.000; en 2021 las 28.000; y en 2020, en plena pandemia, menos de 20.000. "Las líneas de préstamos hipotecarios empujaron las compras y generaron un acelerar en el volumen de ventas, ayudando a que se amplíe la demanda", comparte Martín Boquete, director de Toribio Achával, quien revela que en su caso, el tiempo de

cierre de operaciones también disminuyó, "cayó un 20%, ya que lo que antes demoraba 5 meses venderse, en 2024 tardó sólo cuatro".

Efecto del crédito también se refleja en las operaciones de compraventa de CABA, que en siete meses pasó de contar con 115 escrituras con hipoteca a más de 1100. Si la mirada es interanual -teniendo en cuenta los números de diciembre-, se habla de una suba del 874,14% respecto al mismo mes del año pasado.

González Rouco realiza un Índice de Acceso al Crédito Hipotecario, que busca anticipar la evolución del crédito hipotecario a partir de la capacidad real de un hogar de cumplir con los requisitos básicos exigidos por los bancos. El dato clave es que mejoró considerablemente en 2024, gracias a la mejora del salario en dólares versus el valor de los inmuebles. "En 2025, se prevé que el Índice se mantendrá en los niveles actuales, dada la combinación de mejora de los ingresos compensado por mayores tasas de interés y precio de inmuebles al alza, que requerirá un ingreso superior para acceder a un mismo inmueble", analiza.

¿Cuáles son los departamentos que pueden subir de precio con los créditos? Diego Cazés, director de L.J. Ramos, predice que los departamentos más chicos y de menor valor, especialmente aquellos entre US\$80.000 y US\$200.000, serán los que más aumenten.

Por último, el blanqueo es otra herramienta encargada de despertar el avispero de la demanda. "Representa otra oportunidad clave del 2024 para el sector y podría sumar nuevos compradores al mercado, especialmente aquellos que buscan aplicar sus ahorros formalizados en inmuebles", concluye Ludmer. ■

Los brokers se ilusionan con un escenario para el 2025 con más oferta, más demanda y, en algunas unidades, alzas del 20% en los precios

## INVERSIONES

## Negocios. Cómo funciona el sistema que permite comprar habitaciones de hoteles

El *fractional ownership* permite comprar una parte de la propiedad y es un modelo que democratiza la posibilidad de acceder a este tipo de emprendimientos

**Victoria Aranda**  
PARA LA NACION

Convertirse en empresario hotelero resulta más fácil que lo que a priori podría creerse. La posibilidad está dada a través del *fractional ownership*, "un modelo relativamente nuevo que democratiza el acceso a las inversiones hoteleras", y con una inversión que arranca en poco más de los US\$15.000.

A la hora de los ejemplos, Alejandro Carrizo, titular de Fractional Class, quien actualmente se encuentra desarrollando con esta modalidad en la Argentina y en Tulum, México, menciona un hotel en Bariloche y otro, Four Points by Sheraton, en Puerto Iguazú, con una inversión en la fracción de una sexta parte que arranca en los US\$26.200. "Mas allá de este caso, hay opciones de inversión desde los US\$16.500", agrega, antes de destacar otra opción: el desembarco de un hotel en el proyecto Pueblo Nativo, en Villa Giardino, Córdoba, dando lugar al primer cinco estrellas allí inclusive en el país desarrollado bajo esta modalidad. En concreto, para adquirir un sexto de un condo de un dormitorio y 100 metros cuadrados, en esta etapa hay que desembolsar US\$31.533.

De acuerdo con el entrevistado, funciona para hoteles y casas de campo. "Si hay 12 dueños, cada uno de ellos es propietario de una fracción que equivale a doceava parte", puntualiza Carrizo, compartiendo que hay un fractional más orientado a renta, otro más orientado a uso y un tercero que es mixto. Así y tal como reza la web de Fractional Class, el inversor se convierte en dueño de una fracción de propiedad, en un destino de alto nivel, a bajo costo, con alta rentabilidad y con la posibilidad de resolver sus vacaciones para toda la vida.

"La rentabilidad se relaciona con el rendimiento de esa unidad en alquiler que yo le cedo a una marca hotelera para que la explote y me pague entre 8% y 10% anual, muy por arriba de la renta tradicional", precisa, señalando que, además, se trata de una inversión con dos motores: la capitalización y la participación en un negocio y explotación hotelera de jerarquía.

En este sentido, Carrizo explica que sirve para financiar proyectos en pozo y en etapa de pre-construcción. "Además, claro está, también hay una capitalización. En pre-construcción, el precio es de oportunidad, después es el del mercado", completa, antes de concluir: "No somos muchos los que hacemos y comercializamos nuestros propios hoteles".

### El marco legal

Pero... ¿qué es el fractional?

De acuerdo con Ignacio Coulter, escribano y co fundador de la consultora Fractional Argentina, el anglicismo define a un grupo reducido de personas dueñas de una propiedad vacacional, quienes acuerdan cómo usarán el bien, cómo aportan a su sostenimiento y quién correrá con la administración.



**VILLA GIARDINO, CÓRDOBA** Este cinco estrellas es uno de los proyectos que tiene este modelo



**BIEN EQUIPADAS** Las habitaciones son amplias



**AMENITIES** Los servicios traccionan la demanda

"El modelo posibilita que un grupo de personas ejerza la cotitularidad de un bien en calidad de condóminos, acordando internamente las reglas de uso, mantenimiento y aprovechamiento. Y supone copropiedad, por lo cual la figura legal adecuada es el condominio", explica.

"Sin embargo -continúa Coulter-, en términos generales, las reglas del condominio establecen que el pacto de división voluntaria tiene un plazo máximo de 10 años, transcurrido el cual cualquiera de los condóminos podría pedir la división del bien, es decir la venta de la propiedad. Este corto límite de tiempo torna imposible el uso del condominio", opina.

El titular de la consultora apunta que actualmente los proyectos se estructuran como fideicomisos a 30 años -regulando uso, mantenimiento y aprovechamiento-, en los que, finalizado el plazo, los beneficiarios resuelven acerca de la venta de la propiedad o la adjudicación a los fideicomisarios en carácter de destinatarios finales, estableciendo de esta manera un condominio diferido por tres décadas.

Así y todo, para Coulter es necesario redefinir las normas para el despegue total del modelo: "Re-

quiere la creación de un marco legal adecuado que permita el supuesto de condominio con indivisión voluntaria permanente para este tipo de propiedades destinadas al uso y aprovechamiento por parte un conjunto de personas: los condóminos".

Según el entrevistado, debe registrarse por un Reglamento de Admi-

nistración y Aprovechamiento de Condominio, dotando al administrador de herramientas suficientes para hacer cumplir el reglamento, como por ejemplo, la suspensión del uso al condómino que incumple con sus obligaciones de aporte para mantenimiento.

Coulter coincide con Carrizo: el crecimiento del *fractional ownership* Brasil ha sido exponencial. Allí se lo define como *multipropiedad* y si bien comenzaron a desarrollarse fuertemente desde 2010 sin marco legal adecuado, a fines de 2018, y ante la necesidad de brindar seguridad jurídica a las personas que ya eran dueños y la presión de desarrollares sesacionó la Ley de Multipropiedad, que refiere a un condominio con indivisión voluntaria permanente, cuya afectación se realiza a través de una Convención de Multipropiedad con vocación registral.

"Este marco legal impulsó aún más el modelo, consolidándolo como una opción más de compra en todos los destinos vacacionales del país", subrayan.

### Grandes diferencias

Cabe preguntarse ante las ventajas aquí expuestas por qué el fractional no es una opción habitual dentro del

portfolio de inversiones inmobiliarias en la Argentina. Y la respuesta radica en la confusión del concepto con otro: el de tiempo compartido.

Para Coulter, la ley es necesaria también por esta causa: "El empresario que pretenda desarrollar un proyecto bajo el modelo fractional estaría obligado a afectar el inmueble al Derecho Real de Tiempo Compartido y luego transmitir cada porción vendida a favor de los compradores, quienes pasarán a ser titulares del derecho real de condominio y beneficiarios del derecho real de tiempo compartido".

El comprador del producto fractional sería al mismo tiempo "condómino" y "usuario" del bien, es decir, titular del derecho de propiedad sobre el inmueble, en condominio y del derecho de uso regido por las normas del tiempo compartido. "Pero, a diferencia del tiempo compartido, aquí hay un administrador que debe rendir cuentas a los propietarios que pagarán una expensa teniendo claro que abonarán".

Por su parte, Alejandro Carrizo simplifica y despeja toda duda: "Aquí vos sos dueño y hay un título de propiedad". Y remata: "La diferencia con el tiempo compartido es que con el fractional hay una escritura" •

La renta depende de la ocupación del alquiler de la unidad que se cede a la marca para que la explote

MUNDO

# España. El país vive un boom de ventas de casas premium

La buena salud del mercado de alta gama se comprueba con el aterrizaje de las *branded residences*: Karl Lagerfeld y Fendi Casa, son algunas de las marcas que desembarcaron



CASONAS HISTÓRICAS Son propiedades que cuestan millones de dólares

Nacho Sánchez  
EL PAÍS

La urbanización Uno, en primera línea de playa en Marbella tendrá medio centenar de departamentos y villas. Tienen un precio que llega a los €10 millones, pero ya no queda nada libre. Está todo vendido incluso antes de que se haya levantado el complejo.

A pocos metros, la mitad de las 92 viviendas promovidas por Sierra Blanca y diseñadas por Dolce&Gabbana están también agotadas, con precios entre €4 millones y €15 millones, a pesar de que apenas se ha iniciado el movimiento de tierras donde serán construidas.

"Es una locura", afirma Javier Nieto, fundador y consejero delegado de Pure Living Properties, sobre la increíble efervescencia del mercado inmobiliario más exclusivo. Y la Costa del Sol no es ninguna excepción: también está disparado en zonas como Baleares, Madrid o Cataluña. En plena crisis de acceso a la vivienda, el lujo ni se inmuta. Lo reflejan numerosos estudios del sector, como el Informe del mercado inmobiliario 2024 elaborado por la agencia Lucas Fox. El documento indica que la oferta del mercado premium -considerado como el de viviendas con precios que superan los €2,5 millones- ha crecido un 7% en el último año en España, con Ma-

laga y Mallorca aglutinando el 57% del total, seguidas por Madrid (9%) y Barcelona e Ibiza (7%). Y es una tendencia que seguirá.

En sus previsiones para este año, la consultora Knight Frank asegura que tanto en Madrid como en Marbella los precios del mercado premium crecerán un 5% más durante 2025 -cifra que los sitúa a la cabeza de toda Europa, solo por debajo de Estocolmo (Suecia) con un 6%- debido a la alta demanda internacional en ambos destinos, que también se deja notar en zonas como la Costa Brava o Alicante.

El mercado está muy agitado en el triángulo de oro que forman Marbella, Benahavis y Estepona, que "sigue consolidándose como destino preferido para compradores internacionales de alto nivel", cuya demanda crece "de manera constante", como afirma Artur Loginov, director ejecutivo de Drumelia. Esta agencia inmobiliaria vendió en 2024 hasta 62 viviendas en la zona por un valor total de €236 millones.

La mayoría son viviendas de segunda mano, pero las ventas crecen en villas de primera mano -con una oferta más limitada- e incluso sobre plano, especialmente en proyectos bien ubicados cerca del mar, una rareza en el litoral de la Costa del Sol, repleto de hormigón. En una de esas escasas parcelas, cerca de Puente Romano, el Grupo Jamsa

desarrolla la urbanización Uno, cuyo medio centenar de viviendas, con un precio medio que ronda entre €4 millones a €6 millones, ya está vendido.

La buena salud del mercado de alta gama en ubicaciones privilegiadas se comprueba también con el aterrizaje de las llamadas *branded residences*, urbanizaciones acompañadas de marcas de renombre como Karl Lagerfeld, Fendi Casa, Four Seasons o Elie Saab. También Dolce&Gabbana, proyecto desarrollado por Sierra Blanca Estates, que ya ha vendido más de la mitad de las propiedades a clientes vip -la comercialización oficial aún no arranca-, a pesar de que hay áticos que superan los €20 millones y que los edificios aún están sin levantar. "Ha generado un interés sin precedentes", revela Carlos Rodríguez, su consejero delegado.

El perfil de comprador es cada vez más joven. Y ha pasado del jubilado que llegaba a disfrutar del clima a jóvenes emprendedores y ejecutivos del sector tecnológico. El marbellí es un mercado donde, además, las hipotecas escasean. Según Panorama Properties, más del 90% de las compras de viviendas con un

valor superior a los dos millones se realizan al contado.

Británicos, neerlandeses, polacos o árabes son algunos de los principales compradores del lujo. También norteamericanos, que se fijan cada vez más en rincones como Baleares. Marcel Remus, agente alemán de 38 años que dirige desde 2007 la inmobiliaria que lleva su nombre, tiene ya varias visitas pactadas en 2025 en Mallorca. "Alemanes, suizos y austriacos siguen viniendo. El mercado no para", señala Remus, que en 2024 ha vendido casas por valor de €90 millones y aún le quedan dos ventas más pendientes de escritura. "Hay quien prefiere comprar aquí una buena vivienda con vistas al mar que un bloque de ocho pisos en Alemania. La isla es mucho mejor lugar para invertir", relata el experto, que consigue muchos clientes a través de Instagram.

### Madrid, ¿competencia?

El clima, los restaurantes o la seguridad son argumentos a favor de Marbella o Mallorca, aunque la clave es el Mediterráneo. Es un factor que, sin embargo, ya no perjudica a lugares como Madrid. "No compe-

timos, más bien nos complementamos. Quien tiene una casa de lujo aquí generalmente la tendrá también en La Zagaleta o sitios así", subraya Ana White, directora de Premium Properties de la consultora Knight Frank España. Según sus informes, la capital crece y se consolida en el sector más exclusivo del mercado inmobiliario. "Ya no somos la ciudad barata de Europa y si un lugar competitivo que ofrece todo lo que la gente busca ahora. Madrid es muy cool y está a la altura de cualquier ciudad en Europa, pero con una calidad de vida mayor", insiste White.

La conectividad por aire, el patrimonio, la existencia de colegios internacionales o las posibilidades de ocio exclusivo son algunos elementos que emparentan a Madrid con Barcelona, que continúa "como uno de los destinos más demandados en Europa para compradores de alto poder adquisitivo", según François Carrière, consejero delegado de Coldwell Banker España. Carrière destaca el aumento constante de precios y la "alta competencia entre compradores" en zonas como el Eixample, Pedralbes o Sarrià-Sant Gervasi. ●

¿Qué valorás de tu suscripción?

→



"Saber que me llega por mail la agenda cultural"



"Leer todas las revistas en su versión digital"



"Poder guardar las notas que me interesan"



"Leer antes que nadie a mis columnistas favoritos"



"Poder elegir cuándo y cómo informarme"



"Disfrutar de los eventos en vivo"



ESCANÉA EL CÓDIGO QR Y DESCUBRÍ LA PROPUESTA EXCLUSIVA PARA SUSCRIPTORES

**LA NACION**  
El valor de ser suscriptor

LO QUE VIENE

## Construcción Un sistema que revolucionará a la industria

El premoldeado de hormigón es una tecnología que reduce 70% los tiempos de obra lo que genera previsibilidad

POR **Gabriela Origlia** PARA LA NACION

Un desarrollo inmobiliario construido en premoldeados de hormigón inaugurado en la zona norte de la ciudad de Córdoba, se convirtió en el primer condominio residencial del país ejecutado totalmente con esta tecnología que reduce hasta 70% los tiempos de obras mientras que con los costos se tiene "mayor previsibilidad".

El emprendimiento residencial Garderie cuenta con 78 unidades de dos y tres dormitorios, que van desde los 90 metros cuadrados a los 110 m<sup>2</sup>, más cochera; estuvo a cargo de la desarrollista cordobesa Meade-Pucheta mientras que los premoldeados de hormigón los fabrica el Grupo Astori, son muros, portantes, escaleras, entrepisos, vigas y columnas industrializados bajo procesos certificados con normas Iso-Iram.

Los premoldeados se transportan desde fábrica a la obra y se instalan con una rapidez que reduce los tiempos de manera significativa frente a los métodos tradicionales. "El desarrollo de este sistema nos exigió ir más allá de lo conocido, trabajar meticulosamente en cada detalle y ofrecer un producto innovador que responda a las demandas de eficiencia en la construcción. Creemos que va a revolucionar la industria de la construcción en la Argentina", dice María Pia Astori, presidenta de Grupo Astori.

El desarrollo cuenta con amenities como pileta, dos quinchos con asadores, además de sistema de vigilancia y cámaras de seguridad. Martín Dahan, director de Meade-Pucheta señala que es una oportunidad tanto como para quienes quieren vivir como para inversores.

El sistema constructivo es un desarrollo propio del grupo cordobés. Indican que se estudiaron modelos en países con climas extremos, donde la aislación térmica es fundamental. Esos los inspiraron a diseñar sus "paneles sándwich, combinado de hormigón, poliestireno expandido y una malla estructural".

Hubo una adaptación del sistema a las condiciones del mercado en la

Argentina y desarrollaron una metodología que permite una fabricación eficiente en sus plantas industriales de Córdoba y Buenos Aires, "manteniendo un equilibrio entre calidad, diseño, y costos, para que el producto sea altamente competitivo".

Para cada proyecto, las piezas se fabrican a medida para adaptarse a los requerimientos arquitectónicos y funcionales. Desde la constructora explican que la solución está "diseñada específicamente para desarrollos inmobiliarios como housings, edificios, condominios, viviendas colectivas y proyectos similares".

En el caso del proyecto en Córdoba, en ocho meses se terminó una torre: la parte estructural llevó 60 días y 180 el resto de la obra. Esos tiempos equivalen a montar a un departamento entero en solo tres días. La placa más grande que se utiliza en fachada es una sola pieza de 12 metros de alto por tres de ancho, que abarca tres pisos; se coloca en un solo movimiento estructurando el edificio y, a la vez, dejando armado los placares de los dormitorios.

Respecto de una mayor eficiencia en costos, apuntaron que la aplicación repetitiva de módulos que permite aprovechar economías de escala, lo que resulta en una reducción de costos tanto en la producción como en el montaje. "Hay más previsibilidad, lo que se reducen son los imponderables", indican desde el grupo. A su vez, el uso de muros de hormigón visto, tanto interna como externamente, con instalaciones eléctricas integradas, "optimiza significativamente los tiempos de obra y disminuye los costos fijos asociados".

Los usuarios sostienen que las ventajas son una mayor eficiencia energética porque los muros que componen la estructura combinan hormigón y polietileno expandido lo que ofrece un "aislamiento térmico superior"; más comodidad porque las placas se producen teniendo en cuenta todas las instalaciones eléctricas, sanitarias y de gas por lo que al momento de colocar esos equipos no hay necesidad de realizar perforaciones extra. ●



**HOUSINGS** Las piezas de este proyecto se fabricarán a medida



**POR DENTRO** Los espacios interiores son espaciosos



**AMENITIES** Los emprendimientos se piensan con servicios como los más tradicionales



Toda la info en [www.lanacion.com.ar/propiedades](http://www.lanacion.com.ar/propiedades)

Qué hay que saber a la hora de invertir en ladrillos: dónde están las oportunidades, qué pasará en el mercado y los indicadores que permiten tomar las mejores decisiones



Evolución del valor del m<sup>2</sup> en la Capital



Mapa: los precios, barrio por barrio



Evolución mensual de las escrituras