



Inmuebles heredados. Lo que hay que saber sobre el trámite de sucesión y cómo vender durante el proceso. **Pág. 7**

SEGUINOS EN    

propiedades



SHUTTERSTOCK

Lo que viene. Las innovaciones tecnológicas aliadas al *real estate*

Las herramientas que superan al render y brindan la posibilidad de recorrer una propiedad que aún no se construyó o que queda en otra parte del mundo sin viajar. **Págs. 4 y 5**

PLANO DE OBRA

US\$1,8

MILLONES

El lujoso hotel Walford Astoria de Manhattan, en Nueva York, donde vivió Marilyn Monroe y también Frank Sinatra, fue totalmente renovado y además de ofrecer suites para huéspedes también vende 372 departamentos amueblados. Rebautizado como Waldorf Astoria New York, las residencias van desde los 52 m² por US\$1.875.000 hasta 604 m² por US\$18.750.000.

LA CASA DEL OSCAR EN RIO DE JANEIRO

El film de Walter Salles, *Todavía estoy aquí*, ganador del Oscar como Mejor Película Extranjera, se filmó en una casa del barrio de Urca que tiene un gran protagonismo en la historia como si fuese un personaje más. Por decreto, el alcalde Eduardo Paes decidió que la propiedad sea la sede de la empresa pública RioFilme productor y distribuidora audiovisual.

4

DEPARTAMENTOS

En una subasta online que realizará el Banco Ciudad el 12 de marzo, se rematarán cuatro departamentos: uno en Mar del Plata, otro en Boedo y dos en Núñez. Las propiedades fueron donadas por particulares al Hospital Garrahan y lo recaudado por la venta será destinado a institución de atención pediátrica. Para más información acceder a subastas.bancociudad.com.ar

LA FRASE

“Durante décadas, la ubicación de un local era su mayor factor de éxito. Hoylo son la experiencia de compra, la omnicanalidad y la personalización.”

SANTIAGO WINOKOUR

Broker especializado en retail, Newmark Argentina

Lanzamiento

Town houses en Pinamar para vivir un verano eterno

A PASOS DEL MAR. Fika Haus es un complejo de casas en la codiciada zona norte de Pinamar con 50 unidades de dos, tres y cuatro ambientes que se entregan totalmente equipadas y decoradas por la empresa Abstracto. “El proyecto es una oportunidad para quienes quieren tener una casa de playa para disfrutar todo el año o quienes busquen un negocio de renta”, dice Manuel Estruga, CEO de Fidez Group.



A partir de US\$190.000
Es el precio en el que parten las unidades y se ofrece financiación



Superficies
Las casas tienen entre 90 m² y 140 m²



Amenities
Pileta exterior y climatizada, sauna, fitness center, SUM, parrillas, kids club, laundry y coworking

14%

DE VACANCIA

Dos datos con poca diferencia entre sí vinculan a la elegante y sofisticada avenida Alvear y a la popular y “golpeada” calle Florida: la vacancia de locales es de 14,3% en el caso de Florida y 14,8% para Alvear. El precio de alquiler en la arteria de las marcas de lujo es de US\$24,3/m² y el valor en la peatonal céntrica es de US\$27,4/m². Ambos datos provienen de un informe reciente de Newmark Argentina.



ARQUITECTURA

En la calle Guayaquil 650, en el barrio de Caballito, una casa de principios del siglo XX fue refuncionalizada y remodelada para convertirla en una clínica veterinaria que es finalista del Premio Mies Crown de las Américas 2025. Sus creadores, los arquitectos argentinos Marcelo Faiden y Sebastián Adamo, son docentes de la Universidad Torcuato Di Tella y conocerán el resultado el 5 de mayo.

+INFO

EN EL SUR DE CABA

IRSA continúa con la venta de terrenos en el predio de la Exciudad Deportiva de Boca donde se proyecta un desarrollo residencial, de oficinas y espacios verdes. A través de la Comisión Nacional de Valores (CNV) se informó la venta de cinco lotes de 9942 m² por US\$24,1 millones a pagar en efectivo y m² vendibles.

149%

DE AUMENTO

Los contratos de alquiler que deban ajustarse en el mes de marzo y sigan sujetos al ICL (Índice de Contratos de Locación) de la derogada ley de alquileres, sufrirán un incremento de 149,34% anual. Mientras que para los que se ajusten cada tres meses por inflación tomando el IPC (Índice de Precios al Consumidor), el aumento será de 7,3%.

NOT FOR SALE

Actualidad

NOT FOR SALE



SHUTTERSTOCK

En números. Los datos de un mercado que despega

Los precios de venta de las propiedades en la ciudad de Buenos Aires registraron en febrero la suba más alta de los últimos siete años, mientras que los alquileres publicados aumentaron casi 41% en 12 meses

Candela Contreras y María Josefina Lanzi
LA NACION

El mercado inmobiliario sigue recuperándose, desde que los valores de las propiedades tocaron piso a mediados de 2023, el sector va despejando. Así lo demostraron los números del último informe de Zonaprop, que revelaron que los precios de publicación de departamentos en venta en CABA aumentaron un 1,3% en febrero, suba que no se registraba desde marzo de 2018, cuando fue de 1,76% en un mes.

De esta forma, el m² de publicación de los departamentos se ubicó en US\$2370 en febrero, acumulando una suba del 1,9% en los dos primeros meses del año y del 8,1% en los últimos 12. Este último representa el mayor incremento interanual desde noviembre del 2018.

Así los números, un monoambiente de 40 m² se ubicó en promedio en US\$104.280; un dos ambientes de 50 m², en US\$125.427; y un tres ambientes de 70 m² en US\$172.723.

Si la mirada se pone en los precios barrio por barrio, Puerto Madero sigue en el podio, con un metro cuadrado promedio de US\$6055. Le siguen Palermo, con US\$3289/m² y Núñez a US\$3093/m². Del otro lado, los barrios con los precios más bajos son Parque Avellaneda (US\$1518/m²), Nueva Pompeya (US\$1405/m²) y Lugano (1064/m²).

Los valores de las casas
El precio del metro cuadrado de las

casas en la ciudad de Buenos Aires subió 0,9% en febrero y se ubica en US\$1789/m². En el primer bimestre del año, las casas acumulan un incremento del 1,4% en los precios de venta, mientras que en los últimos 12 meses, el aumento fue del 5%, porcentajes que muestran que la suba de estas tipologías es menor a la de los departamentos.

En números concretos, una casa con tres habitaciones y 170 m² se ubica en US\$288.566, mientras que una de cuatro habitaciones y 260 m² tiene un valor de US\$467.414.

En cuanto a los valores por barrio, Palermo encabeza la lista, con la oferta más cara de casas, con un precio medio de US\$3340/m². Le siguen Belgrano (US\$2651/m²) y Recoleta (US\$2435/m²). Del otro lado, Villa Soldati es el barrio con el precio más bajo para la compra, con un precio medio de US\$614/m². Nueva Pompeya (US\$773/m²) y La Boca (US\$874/m²) completan el ranking de barrios más económicos.

¿Cómo vienen las operaciones?
Los números de las escrituras de enero fueron buenos, ya que registraron 3645 operaciones de compraventa, lo que implica un crecimiento de 93,7% interanual, en un mes que típicamente suele ser bajo. Si se analiza la última década, enero no solía superar las 2000 operaciones, con excepción del 2018, época de explosión de los préstamos UVA, cuando hubo 4500 escrituras.

“El número de operaciones es

muy bueno. Históricamente, por estacionalidad, enero siempre es el mes que tiene las escrituras más bajas del año. Por eso el valor que sirve de referencia para sacar alguna conclusión es la comparación interanual y, en ese sentido, son muy buenos los datos de este enero ya que hay que remontarse al 2018 para encontrar un dato superior”, señala José Rozados, director de Reporte Inmobiliario, que agrega: “Precisamente en ese periodo se estaba viendo el momento más favorable del crédito hipotecario en la gestión del presidente Macri”.

Por su parte, el mercado de créditos hipotecarios sigue en ascenso y así lo atestiguan la cantidad de operaciones de compraventa con hipoteca que hubo en enero. El 26% de las escrituras fueron hechas con hipoteca, lo que muestra que el crédito sigue empujando la actividad del sector. Se trata de un porcentaje muy bueno, si se lo compara con la participación que tuvieron en las operaciones de diciembre, que no llegaban al 15%. Además, si se lo confronta con las compraventas con hipoteca respecto al mismo mes del año pasado, estamos hablando de una suba interanual del 1269,5%, según el relevamiento del Colegio de Escribanos de CABA.

Un negocio que se estabiliza
Mes a mes los alquileres que se ofrecen se publican con aumentos que varían dependiendo diversos factores económicos y, a pesar de

que la inflación esté en un periodo de desaceleración, los precios de los nuevos contratos de locación continúan en alza por encima del Índice de Precios al Consumidor (IPC).

En los primeros dos meses del año el precio publicado acumula 6,6%, mientras que en los últimos 12 meses acumula 40,7%. “Los departamentos chicos son los de mayor incremento de precio interanual”, explican desde la plataforma inmobiliaria.

Un monoambiente de 40 m² se alquila en promedio por \$489.115 por mes, un dos ambientes de 50 m² lo hace por \$586.791; y un tres ambientes de 70 m² por \$788.847.

En este sentido, el alquiler medio de un departamento de dos ambientes en la ciudad de Buenos Aires sube un 3,7% en febrero, 1,5 puntos porcentuales más que la inflación revelada por el Indec en enero (2,2%, el último informado), de acuerdo al informe de Zonaprop del segundo mes del año.

Desde la pandemia, la oferta de alquiler disminuyó sistemáticamente, alcanzando un mínimo histórico en febrero de 2023. Pero, ya en enero de 2024, el mes siguiente a la derogación de la ley de alquileres, la oferta de departamentos para alquiler tradicional en CABA aumentó un 62% respecto al mes previo. Desde entonces el crecimiento se moderó y lleva a que este mes caiga un 8,2%. A pesar de esta disminución, el volumen de oferta actuales es 2,9 veces superior al registrado en febrero de 2023.

“El mercado de alquileres sigue buscando un valor de equilibrio y en lo que va de este año el precio de publicación de la oferta cayó en términos reales”, comparte Soledad Balayan, titular de Maure Inmobiliaria. De hecho, el propio presidente Javier Milei realizó una afirmación que generó debate: “Gracias a que eliminamos la infame y difunta Ley de Alquileres, se multiplicaron exponencialmente los alquileres publicados y el costo del alquiler bajó hasta un 30% en términos reales”. Sin embargo, muchos inquilinos sostienen que no vieron reflejada esta caída en sus contratos. Entonces, ¿qué quiso decir el Presidente? ¿Los alquileres realmente bajaron?

Para esclarecer los dichos hay que tener en cuenta que Milei basó su afirmación en la evolución de los precios publicados en las plataformas inmobiliarias, no en los valores finales de los contratos vigentes ni en los aumentos que los inquilinos enfrentan mes a mes.

Los barrios más rentables

Nueva Pompeya y Lugano encabezan el podio de barrios con mejores opciones para los inversores que buscan renta, con un retorno del 8,4%, cada uno. Parque Avellaneda completa el podio, con un retorno del 7,6%. En contrapartida, Puerto Madero, Palermo y Belgrano son los barrios con la rentabilidad más baja, con un 3,4%, un 4,2% y 4,3%, respectivamente. ●

NOTA DE TAPA



NUEVAS TECNOLOGÍAS El mundo de la realidad virtual, la aumentada, la extendida y la mixta se aplican al real estate

FOTOS SHUTTERSTOCK

Futuro. La experiencia de recorrer una propiedad que no existe

La realidad virtual y sus variantes están transformando el *real estate* con herramientas que permiten conocer cómo será una casa que está en otra parte del mundo sin necesidad de viajar o una que todavía no se construyó

POR **María Josefina Lanzi** LA NACION

Si estás buscando un departamento o una casa para vivir que está localizada en otra parte del planeta, o estás pensando en construir propiedades, hoy existen tecnologías que te permiten recorrer esa futura vivienda sin necesidad de viajar o de esperar a que se termine de edificar, evitando la mayor cantidad de errores posibles de diseño y construcción. La realidad virtual abrió un nuevo panorama desde hace un tiempo, al que poco a poco se asoman más jugadores del *real estate*.

El mundo de la realidad virtual, la realidad aumentada, la realidad extendida y la realidad mixta existe desde hace un tiempo. Desde la obra de Adolfo Bioy Casares de pro-

yección en tres dimensiones de una ciudad en una isla que ya no existía, mejor conocida como *La invención de Morel*, al *Pokemon Go*, que revolucionó a tantas personas, impulsándolas a recorrer las ciudades para cazar desesperadamente estas criaturas.

En el mundo del *real estate* esta tecnología llegó para quedarse. Desde hace unos años son varias las empresas que abandonan cada vez más el clásico "render", en donde se genera una representación visual de lo que se va a construir, que puede verse en la pantalla de un celular o en una computadora, para abocarse cada vez más a esta nueva tecnología que permite una experiencia más inmersiva, fidedigna y abarcable. La realidad extendida es similar, que supera toda barrera de

tiempos y espacios. Es posible ofrecer una experiencia que deja de lado las limitaciones de los métodos de venta tradicionales, permitiendo a los compradores experimentar todos los servicios y comodidades que un proyecto inmobiliario tiene para ofrecer, como si estuvieran verdaderamente allí presentes.

Activar los sentidos

No existe en la industria un gran consenso para hablar con precisión de los conceptos de realidad virtual, mixta, aumentada y extendida, pero se puede decir que la realidad virtual consiste en el uso de "headsets" o equipos que muestran una imagen digital en un entorno tridimensional.

La realidad extendida es similar, también hace uso de unas ga-

fas, pero funciona con cámaras que graban el entorno real y sobre esas grabaciones luego pueden colocar imágenes superpuestas con una calidad y solidez inigualable. Todas estas tecnologías permiten sumergirse en experiencias interactivas que resultan ser muy realistas y envolventes.

Estas herramientas buscan dejar de lado el método informativo, en el que simplemente se enumeraban las características de las propiedades, para pasar a una experiencia explorativa. Esto implica la posibilidad de recorrer el lugar, conocer los amenities antes de que existan, sumándole un componente emocional, en donde se pueden llegar a activar los cinco sentidos. Las experiencias, por momentos pueden ser olfativas, donde se siente el per-

fume que impregnará el lugar; en otros momentos se alcanza a sentir la brisa del mar, hacia donde tiene vista un balcón o se escuchan los sonidos propios del lugar. Hay experiencias que incluso cuentan con traducciones simultáneas, donde el vendedor puede hablar en alemán y conversar con un potencial cliente en portugués o inglés.

"Esto cambia radicalmente la ecuación, no se trata de un producto sustituto, sino de una disrupción en el modelo de negocio", sostiene Patricio Navarro, CEO de Yupix, en diálogo con LA NACION. Patricio asegura que con esta herramienta existe por primera vez la posibilidad de que "el producto vaya a donde está el cliente y evitar que el cliente tenga que ir a donde está el proyecto". Es posible conocer una unidad en Miami o visitar proyectos ubicados en Tokio, a través de una experiencia que utiliza esta tecnología.

Vístemte despacio, que voy deprisa

El tradicional render no permitía conocer completamente toda la casa, ya que "los renders no son infinitos y si levantas la mirada, hay muchas partes que no se llegan a visualizar, dado que la tecnología no muestra la espacialidad y esto impide exhibir toda la vivencia", asegura Matías Sukanec, del área de arquitectura y tecnología de Codevelopers. Además de generar una experiencia más cautivadora, que resulta en mejores ventas, la implementación de esta tecnología en el *real estate* permite conocer exactamente cómo será esa futura propiedad y evitar muchos errores de construcción.

Patricio Navarro cuenta que en una ocasión estuvieron trabajando en un proyecto que arrancaba en el primer piso, contrafrente interno.



DISEÑO Y MÁS No solo se conoce el piso, también se viven experiencias



A FAVOR Estas herramientas permiten corregir errores y anticiparse

Generaron a través de su tecnología todas las unidades y se encontraron con que había un error que hubiera "transformado el proyecto consumado en invendible". Gracias a la experiencia que habían generado con realidad virtual y realidad extendida, pudieron advertirle a tiempo al desarrollador, quien generó los cambios necesarios para lograr una buena implementación.

El CEO de Yupix también comenta que es posible hacer "mapas de calor" de los principales lugares en los que los clientes centran su atención, para poder invertir y mejorar las zonas de las casas en las que los interesados en comprar fijan su interés. "Es una fuente de conocimiento en la cual vos aprendés para uso posterior; si pasaron 100 personas viendo este departamento, vos podés identificar cuáles son los puntos de calor en donde la gente más se detuvo y qué cosas no son importantes para ellos", agrega Navarro. También es posible realizar focus groups con potenciales inversores y contar con sus consejos, pudiendo hacer los posteriores ajustes, antes de que exista la propiedad.

"Hay otro factor que siempre charlamos con nuestros clientes, que es el tema del marketing, del posicionamiento de marca", cuenta Santiago Braña, cofundador y CEO del estudio virtual Erks. Dado que la solución es altamente tecnológica y, como todo tipo de implementación nueva en la que son pocos los que la ofrecen, el costo también se eleva. "Lleva también a que las empresas y los proyectos que compran nuestros servicios se destaquen de su competencia, ya que ofrecen un servicio de tecnología de avanzada", agrega Braña.

Hay por hoy, los costos de implementación también llevan a que es-

ta tecnología se use sobre todo para construcciones en altura, como edificios y, en algunos casos, para hoteles o para grandes barrios. Navarro sostiene que en un futuro esta tecnología alcanzará a masificarse, "porque es mucho más efectiva y eficiente", permite conocer muchas unidades en poco tiempo de manera muy fidedigna, pero todavía no están dadas las condiciones para que se pueda implementar en toda la industria.

La vivienda del futuro

Erks trabaja no solamente generando tours virtuales de las propiedades, sino que combina la visualización con un componente muy fuerte de *gaming*. Además de generar una experiencia inmersiva, donde se conoce en tres dimensiones la casa, dos personas que están recorriendo, un vendedor y un cliente, pueden en tiempo real, modificar los materiales del piso o del techo, cambiar de lugar los muebles, pintar las paredes, encender y apagar las luces o hacer que se haga de día o de noche, para conocer cómo se verán los distintos puntos de la casa e ir implementando cambios que prefiera el futuro dueño.

"De cara al vendedor, el componente de *gaming* que le colocamos a la experiencia, ayuda al proceso de venta; si se trata de un proyecto que está pensado para uso familiar, nosotros podemos jugar con la narrativa y, en los espacios comunes sumamos avatares de familias con los hijos jugando o cualquier situación en la que el cliente puede verse proyectado", compartió Santiago Braña.

Erks trabaja sobre todo con desarrollistas, aunque también hacen proyectos para inmobiliarias. Los primeros los contactan, buscando

una nueva forma de promoción de su propiedad o con la intención de llegar a inversores que tienen dificultades para visitar el lugar. "Nos buscan en su mayoría para construcciones verticales, algo lógico, porque a la hora de producir el tour de realidad virtual, basta con hacer una sola planta que luego se replica hacia arriba, lo que, en términos de costo, es mucho más eficiente", agrega el CEO de Erks. También trabajan para proyectos que en un futuro serán complejos comerciales, que permite diagramar cómo serán los locales.

Su empresa nace con la visión de que internet y el contenido digital como se lo conoce hoy en día siempre se hizo en dos dimensiones (en pantallas, en una computadora, una tablet o un smartphone). "Creemos que en los próximos cinco a 10 años esa interacción con el contenido digital dejará de ser en dos dimensiones y pasará a estar en tres, será volumétrico", comentó Braña. Los dispositivos como los visores de realidad aumentada (o realidad mixta) y de realidad virtual están avanzando fuertemente, desde Erks, sostienen que reemplazarán a los smartphones, en los próximos años.

"Estamos convencidos de esta visión, porque nuestra vida se desenvuelve en tres dimensiones, por lo que lo más natural es que nuestra interacción con la información sea también en tres dimensiones", agrega el CEO de Erks. Comentó que hasta ahora esto no era posible, ya que no existía un *hardware* que lo permitiera, pero en los próximos años sí estará disponible. Con esa visión, crearon su empresa, con el objetivo de que en los próximos cinco o 10 años puedan ser los productores y desarrolladores de experiencias, aplicaciones y productos para este nuevo ecosistema que se crece: el internet en tres dimensiones, el metaverso.

Trabajo en colaboración

Codevelopers es un equipo multidisciplinario y multidimensional, conformado por arquitectos, ingenieros, diseñadores, abogados, entre otros, que cocrean proyectos inmobiliarios junto a desarrolladores, constructoras, inversores, clientes y la comunidad. Siempre trabajaron con el *render* tradicional, pero "quisimos salir de ahí, porque notamos que empezaban a aparecer herramientas que se utilizaban para comerciales o para el mundo del cine, y que tenían potencial de explotarse en la arquitectura", comenta Matías Sukanec, del área de arquitectura y tecnología de Codevelopers.

En sus proyectos incluyen la posibilidad de modificar el entorno, mostrando distintas propuestas, que el cliente puede conocer y elegir. "Hemos hecho varios trabajos en los cuales había tres propuestas de cocina, entonces se cambiaba tanto la materialidad y la estética del lugar", cuenta Sukanec. Su trabajo se centra en edificios residenciales, productos de renta temporal (departamentos que se entregan llave en mano, amoblado, con las sábanas, los cubiertos, el baño completo, por lo que también se puede usar como vivienda permanente) y trabajan también en el desarrollo de distritos o *smart cities* (del estilo de barrios privados).

"Hacemos mucho énfasis en el realismo, ya que buscamos que el proyecto se vea muy auténtico", comenta Sukanec. Para eso, a diferencia de otros estudios, las gafas se pueden utilizar de manera inalámbrica, lo que evita vivir la experiencia conectado a una computadora por un cable. Hacen uso de drones

que toman imágenes de la vista desde cada piso de un edificio, de tal manera que el paisaje que luego se ve desde el departamento que se vende, sea exacto. También "hacemos hincapié en no mentir, por ejemplo, con la iluminación", ya que aseguran que muchas veces en los renders se muestra el sol de la mejor manera. "No queremos generar expectativas por demás, porque después eso es un arma de doble filo, tiene patas cortas", asegura Sebastián Lorenzo, CEO de la compañía.

Parte de su visión es trabajar en colaboración con otros, por lo que buscan cocrear en el espacio digital, logrando mayor eficiencia y velocidad. Han llevado adelante proyectos en común con empresas de la construcción: "Las compañías proveedoras de la materia prima, muestran sus productos en nuestros proyectos y, al mismo tiempo, nosotros exhibimos nuestros proyectos, con las aberturas que van a hacer, con la melamina que va a tener". De esta manera, se conocen los espacios con los materiales exactos del proveedor al cual se le va a comprar. "Buscamos generar sinergia, crear ecosistemas virtuosos, que permiten lograr eficiencia y colaboración", sostuvo Sebastián.

Inmersión e hiperrealismo

El equipo de Yupix nació hace tres años como respuesta a problemas que detectaban en la implementación de la realidad virtual (y sus distintas variantes) en el mundo del real estate. Sus fundadores llevaban más de 30 años en la industria y descubrieron que la incorporación de esta nueva tecnología en el mundo inmobiliario era de un nivel de sofisticación que precisaba de un acompañamiento.

Entre sus distintivos, se encuentra el concepto de "experiencia como servicio". Yupix provee una solución llave en mano, en donde no solamente se genera el contenido de alta calidad en cuanto a inmersión e hiperrealismo, sino que también ofrece todo el equipamiento y la operación de la experiencia. "Hay una persona encargada de manejar las computadoras, de hacer el *set up*, por lo que el desarrollador no tiene que hacer absolutamente nada, más que traer al cliente al *showroom* o pedirle a nuestro equipo que se acerque a donde quiere hacer la presentación".

Trabajan en escala uno en uno, en distintas arenas (espacios vacíos, que contienen solamente columnas) que permiten recorrer un departamento en el tamaño real que tendrá: "Si ofrecés un departamento de 200 metros cuadrados, literalmente lo podés recorrer en esas dimensiones", comenta Navarro.

Se especializan en el "neuomarketing", proveyendo la posibilidad de vivir experiencias que apelen a los cinco sentidos. "El foco está en sumarle el factor emocional a algo que, por definición, naturalmente se muestra como un producto informativo", asegura Patricio Navarro, refiriéndose al hecho de vender una propiedad y enumerar las características que tiene. Crearon una experiencia para el Waldorf Astoria en Miami, la línea más alta de hoteles de la cadena Hilton, y lograron generar el aroma propio de ese lugar. También incorporan el componente de *storytelling* alrededor de los productos que se muestran; es así como contaron la historia de este legendario y prestigioso hotel, junto a la experiencia del desarrollo, futuro icono inmobiliario de la ciudad.

A través de esta tecnología, buscan ayudar a vender el proyecto, acelerar su proceso de salida al

mercado y, eventualmente, incrementar el valor, porque se pueden mejorar y pulir elementos, que implicará aumentar su precio. "La implementación de esta tecnología ha tenido resultados medibles y cuantificables, se han vendido unidades increíblemente costosas utilizando", aseguró Navarro.

El CEO de Yupix resalta que estos desarrollos implican un cambio en la ecuación, en el modelo de negocio, y contó que un cliente decidió dejar de montar departamentos pilotos (unidades que se construían y equipaban como un futuro departamento que buscaban vender), luego de incorporar esta tecnología en sus ventas. "Esto ya no es visualización arquitectónica, ese es un término que le queda chico, porque esta es una experiencia que incluye mucho más que visualización, implica todos los sentidos", agregó Navarro.

Trabajan con proyectos de alta gama, fundamentalmente residenciales y, en la mayoría de los casos, en departamentos, porque una misma tipología se puede repetir por la cantidad que se tenga en altura. Hoy se centran, sobre todo, en la parte de pre-construcción, aunque en algunos casos generan lo que se conoce como "gemelos digitales". Es una tecnología que permite armar una copia exacta de un departamento (inclusive con sus muebles y su decoración) y que en un futuro permitirá recorrer y conocer la oferta de inmuebles mucho más rápido.

Anteojos de realidad mixta

Apple tiene las gafas de realidad virtual Vision Pro, anteojos de realidad mixta que permiten vivir una experiencia tecnológica singular. En palabras de Braña, "esto marca un hito en el sector de la tecnología *wearable* y de la computación espacial".

Cuentan con cámaras que registran el entorno y lo reproducen en la pantalla interna de las gafas, a la vez que superponen sobre eso contenido digital; además, ofrecen la posibilidad de hacer visible a los ojos de los demás. Para interactuar con el contenido digital que aparece frente al usuario, sólo basta centrar la mirada en lo que queremos seleccionar o mover. Para lograr una experiencia mixta, entre la realidad y la pantalla, las cámaras se acomodan para mostrar el entorno, permitiendo al usuario desplazarse y deambular sin problema, y seguir interactuando con el contenido digital. También es posible vivir una experiencia totalmente inmersiva, para cuando se quiere disfrutar de una película, jugar a un videojuego o usar otra aplicación.

"Lo que distingue a estos dispositivos de otros en el mercado es, en primer lugar, su diseño de alta gama y la experiencia de usuario intuitiva y revolucionaria que ofrecen (experiencia que muchos describen como mágica). Apple logró fusionar la elegancia con la funcionalidad, evidenciando su capacidad para estar a años luz de la competencia en términos de innovación en *hardware* de consumo masivo", agregó Braña.

En su presentación, la compañía había anticipado las posibilidades de inmersión que ofrecería su visor de realidad mixta Vision Pro y empezaron a circular videos de su potencial uso para el mundo del *real estate*, algo que se irá comprobando con el tiempo. "El enfoque de Apple apunta a transformar el paradigma de uso de esta tecnología abriendo un abanico de aplicaciones productivas. Esto es relevante en sectores como el *real estate*, tanto desde la perspectiva de la venta y compra, como desde el diseño y la planificación urbana", concluyó Braña. ■

EMPRENDEDORES

Negocios. Cambió su vida en California para cumplir su sueño en Chapadmalal

El empresario que creó la marca de surf Reef junto con su hermano, volvió al país y compró un terreno de 100 hectáreas en la ciudad balnearia donde avanza con el desarrollo de un barrio cerrado

Ariel Goldfarb
LA NACION

Fernando Aguerre nació en Mar del Plata, un lugar donde el océano no solo define la geografía, sino también el espíritu de su gente. Desde joven, el mar fue su gran fuente de inspiración y enseñanza, un vínculo que iría más allá del deporte. En una ciudad que se proyectaba hacia las olas, Fernando encontró el surf una forma de vida, un camino de conexión con la naturaleza que lo definiría para siempre.

"Con mi hermano Santiago pasábamos largos meses todos los días en la playa, metidos en el mar y entre las olas", recuerda. A los 13 años, compraron juntos una vieja tabla de surf y dieron sus primeros pasos en el deporte que sería su pasión.

A pesar del paso de los años, de una vida acomodada en California y de haber logrado una trascendencia empresarial y deportiva en los Estados Unidos, Fernando no olvida su tierra. Actualmente vive en Chapadmalal, en una casa que él mismo construyó junto a su familia, en un terreno de 100 hectáreas que adquirió con su hermano en 1999 por el que pagaron US\$2 millones en pleno "uno a uno" y que ahora busca potenciar con un nuevo proyecto inmobiliario.

Posicionar al surf

Fue en tiempos de dictadura militar cuando su lucha por el deporte fue crucial. En 1978, desafiante y audaz, Fernando y un pequeño grupo de surfistas desafiaron la prohibición de surfear impuesta por el gobierno de facto. Con la valentía de un joven que se atrevía a soñar, organizó el primer campeonato de surf en el país, y en 1979, logró lo impensado: liberó la práctica del surf en Argentina y fundó la primera Asociación de Surf del país. En el mundo también es reconocido: Aguerre ingresó al Paseo de la Fama del Surf, un premio que reconoce las trayectorias destacadas en este deporte. Su nombre brilla en una baldosa en la calle Main Street de Huntington Beach, en California, junto con otras glorias del surf.

A mediados de la década de los 80, luego de recibirse como abogado, se radicó en California, en una de las casas más lindas e imponentes de La Jolla, siempre cerca del mar. A lo largo de más de 35 años en su "California adoptiva", no solo dejó su huella en la industria del surf, sino que también se convirtió en un símbolo de la pasión, perseverancia y transformación.

El gran hito de su camino como surfista fue llevar el surf a los Juegos Olímpicos. Gracias a su esfuerzo, convenció al Comité Olímpico Internacional de incluirlo por primera vez en la historia de los Juegos, un sueño que se concretó en Tokio 2020. Este logro se convirtió en la culminación de toda una vida dedicada al mar, un mar que para Fernando no solo es un deporte, sino una fuente infinita de inspiración y desafíos.

Su amor por el deporte y su visión de sostenibilidad lo llevaron a cons-



FERNANDO AGUERRE El emprendedor logró que el surf sea incluido en los Juegos Olímpicos. MAI/RO V. RIZZI



PAISAJISMO La tierra tenía árboles de más de 75 años y se plantaron 7000 más

truir una carrera que trascendió las fronteras de la Argentina y tuvo un impacto global. En 1979, junto a su madre, Norma, y su hermano Santiago, inauguraron el primer local de Ala Moana en Mar del Plata, aunque debieron cerrarlo tiempo después para mudarse a California. En 2013 reabrieron la marca en La Feliz, marcando el inicio de una nueva etapa. Finalmente, en 2021 inauguró el primer local en Chapadmalal.

Sin embargo, la creación de la marca Reef fue la que cambió su vida. En 1984, su hermano lo llamó para que fuera a California porque "si vas a trabajar de abogado nunca más nos vamos a ver", le dijo. Su hermano había abierto un surfshop allí, y decidieron viajar por Sudamérica en busca de mercadería para exportar a Estados Unidos.

Fernando recordó que fueron a Rio de Janeiro sin resultados. "Nos quedaba un día en la ciudad y volvimos a San Pablo, donde conectamos con fábricas y encontramos un material antiderrapante para las tablas. Empezamos con US\$4000 en un departamento de 20 metros

cuadrados, no nos conocía nadie... Y vendimos 250.000 piezas en un año. De repente, habíamos encontrado la conexión 'Sudamérica-California'", comenta.

"Nosotros creamos la marca Reef en California cuando mi hermano tenía 25 y yo 26", recuerda. La marca fue la primera del surf mundial que no había sido fundada o gerenciada por anglosajones (californianos, australianos y sudamericanos). "Una madrugada, mientras escuchaba desde mi cama las olas romper contra el arrecife (Reef en inglés) pensé en lo fuerte que las olas rompen contra el reef. Así encontré el nombre para las sandalias con las que empezamos", agrega.

El surfista cuenta que, tanto el como su hermano, tienen pie plano y no podían usar ojotas comunes, por lo que necesitaban un diseño con arco. Así, crearon sandalias ergonómicas utilizando un nuevo material de Nike, el etil vinilo acetato.

En 2005, los Aguerre tenían el 20% del paquete accionario de la marca, que vendieron al grupo VF Corp por unos US\$178 millones.

Sin embargo, por su porcentaje accionario los hermanos cobraron aproximadamente US\$17 millones, ya que la operación también incluyó la transferencia a los nuevos dueños de una deuda que tenía la compañía. "Fue una decisión personal y familiar, porque la empresa era demasiado grande y la relación entre mi hermano y yo se estaba erosionando, por la propia tensión entre las áreas internas. Decidimos venderla, para darle más tiempo a nuestras familias y al deporte que tanto amamos", afirma.

Su regreso a la Argentina

Aunque su vida estaba consolidada en California, Fernando siempre sintió la necesidad de regresar a sus raíces. En 1999, adquirió junto a su hermano Santiago un terreno de 100 hectáreas en Chapadmalal. "Lo pagamos alrededor de US\$2.000.000 cuando el dólar estaba 1 a 1", cuenta Fernando que hoy avanza en un proyecto inmobiliario al que llamó Olas Chapadmalal.

Ubicado sobre la Ruta Provincial II, que conecta Mar del Plata con Mi-

ramar, y la Avenida 515 (también conocida como Avenida de Circunvalación), el predio posee árboles de más de 75 años, algo muy poco común en ese entorno de acantilados con terrenos abiertos. "Fuimos a verlo y ese mismo día lo señamos, no lo dudamos", recuerda.

"Esta tierra era del empresario alemán Otto Bemberg, quienes la habían comprado previamente a los Martínez de Hoz, propietarios de una vasta extensión que iba desde la Avenida 515 hasta el arroyo Las Brusquitas. Con el tiempo, decidimos ampliar el bosque. En los últimos 20 años, hemos plantado más de 7000 árboles, respetando la armonía del paisaje", recuerda.

Para el empresario era clave que se respetara la naturaleza. De esta forma, asegura que la urbanización se pensó para preservar la biodiversidad del terreno, que cuenta con más de 13.000 árboles y una flora autóctona única. De hecho, pese a que la ley provincial exige que los desarrolladores dejen el 30% de la tierra para espacios comunes, el empresario decidió comercializar el 50% del lote, en lugar del 70% que permite la norma. "Podríamos haber desarrollado hasta 1000 viviendas, pero decidimos limitar la venta a 350 lotes como máximo para mantener una baja densidad habitacional", aclara Aguerre que avanza con la comercialización de la primera etapa de 152 lotes, y se estima que, al completar su desarrollo, podría alcanzar los restantes 198 terrenos.

Hasta el momento, entre boletos y reservas, lleva vendidos alrededor de 40 lotes que tienen entre 1500 y 1600 metros cuadrados. Como novedad comparte que quienes compran y comienzan a construir en los próximos 18 meses acceden a valores de US\$100/m², lo que equivale a unos US\$150.000 el lote.

El diseño del paisaje del barrio cerrado estuvo a cargo del estudio Carlos Thays. "Además, se convirtió en el primer barrio de la zona en contar con una red de gas natural", aclara.

El crecimiento urbano en Chapadmalal y sus alrededores se enmarca dentro de un proceso de expansión sostenida. "A unos 15 kilómetros al sur, camino a los hoteles, se encuentra Paraíso Golf, un barrio cerrado con 40 años de historia que fue el primero de la zona. Su establecimiento marcó el inicio de una tendencia que se consolidó con el tiempo", explica Aguerre.

En las últimas décadas, la expansión se ha concentrado principalmente sobre la avenida Jorge Newbery, que continúa la calle Alem, la principal arteria de Plaza Grande. A lo largo de esta avenida se han desarrollado ocho barrios nuevos, entre los cuales destaca Rumenco. "Este último se consolidó hace alrededor de 20 años, desde entonces, ha crecido considerablemente hasta ser considerado por muchos como parte de la ciudad", comentó Aguerre, aunque reconoció que el crecimiento urbano también ha llevado a algunas personas a buscar zonas más tranquilas, alejadas de la aglomeración actual. ■

LO QUE HAY QUE SABER

Sucesiones Cómo comprar o vender una casa en trámite sin problemas

Los puntos clave a tener en cuenta antes de encarar el proceso y sentarse a negociar la compraventa de un inmueble heredado

Pula, 58 años, es la hermana mayor de tres. Hace un mes y medio falleció Felipe, su padre. Si bien su muerte fue por su avanzada edad, Felipe no le dio ninguna directiva a sus primogénitos acerca del destino de los inmuebles que tenía a su nombre luego de su fallecimiento.

A unos 45 días del entierro, los hermanos menores le encomendaron a Paula que empezara las averiguaciones para tramitar la sucesión de su padre. Si bien estaba atravesando el duelo, comenzó a buscar la documentación necesaria y decidió consultar a un abogado: un punto clave para quien hereda un determinado patrimonio y necesita encarar el proceso sucesorio.

En este contexto, tener en claro cómo se desarrolla ese proceso es un buen punto de partida para iniciar la charla con el profesional.

Lo primero que hay que considerar es que el expediente sucesorio debe abrirse en la jurisdicción del último domicilio del fallecido con patrocinio letrado.

Los principales documentos necesarios para arrancar el trámite son:

- Una copia de las partidas de nacimiento de los herederos.
- La partida de defunción de la per-

- sona fallecida.
- Si corresponde, acta de matrimonio.
- Es recomendable contar con una copia del título de cada una de las propiedades del fallecido.
- Una boleta de ABL (en CABA) o de ARBA (Provincia de Buenos Aires).

Los tiempos

Con la presentación del escrito de inicio se comienza el trámite. Desde ese momento hasta que el juez dicte la declaratoria de herederos, hay una demora de aproximadamente seis meses. La declaratoria es la resolución del magistrado interviniente que determina quiénes son los herederos. Un punto clave es que con esta declaratoria, ya están identificados fehacientemente quiénes pueden vender la propiedad. Por eso, el comprador debe asegurarse que haya declaratoria para avanzar con la compraventa.

En estos casos, la operación se realiza por el sistema de "tracto abreviado": esto significa que no se inscribe la propiedad en el Registro de la Propiedad Inmueble (o el que corresponda según la naturaleza de los bienes) a nombre de los herederos,



HERENCIA Con la declaratoria de herederos se conoce quiénes están habilitados para vender. SHUTTERSTOCK

sino que se realiza en forma simultánea. Esta etapa del tracto abreviado la verifica el escribano interviniente en la operación de compraventa.

Los costos

Otro tema que desvela a los herederos son los honorarios profesionales, gastos e impuestos asociados (tasa de justicia, ingresos brutos, aportes, etc), estos están regulados por ley y dependerán de la valuación que se realice de los bienes involucrados, lo usual y recomendable es suscribir un acuerdo de honorarios antes del inicio del trámite que deje bien en claro el monto o porcentaje así como también la forma del pago.

En CABA se regulan entre el 8,25% y el 15% de la valuación comercial de los inmuebles. En Provincia de Buenos Aires ese porcentaje es en-

tre el 6% y el 20% de esa valuación. Sin embargo muchos profesionales acuerdan con sus clientes un monto menor en forma privada.

Los recaudos

1 Consultar antes de suscribir una oferta o reserva de compra con un escribano fin de verificar el estado de dominio del inmueble y contactar, en caso de corresponder, con el martillero interviniente para revisar el expediente sucesorio.

2 En caso de existir declaratoria de herederos, solicitar al vendedor que les muestre la autorización de venta firmada por todos los herederos porque, de lo contrario, no se podrá concretar la operación.

3 Tener en cuenta que si la declaratoria no se ha inscripto en el Registro de la Propiedad correspondiente, se debe solicitar la ins-

cripción por "Tracto abreviado" y los herederos deberán haber pagado previamente la tasa de justicia (del 1,5% sobre la valuación fiscal en CABA) y la tasa en la provincia de Buenos Aires (del 2,2% calculado sobre la valuación fiscal más la sobretasa que es el 10% de la tasa), además de los aportes a la Caja de Abogados e Ingresos Brutos sobre los honorarios regulados o pactados con el abogado.

4 Si la propiedad se vende por tracto abreviado, son los vendedores quienes deberán abonar por ese trámite al firmar la escritura. Es muy importante que los compradores se asesoren con un escribano para que interactúe con el martillero y/o el abogado interviniente para evitar problemas a la hora de la firma de la escritura. **Claudia Souto Barros**

clasificados

www.lanacion.com.ar

PARA PUBLICAR: 4318 8888

COMUNIDAD DE **negocios**

SÁBADOS CON TU DIARIO

NUNCA DEJEMOS DE MOVERNOS.

Inmuebles

Departamentos

Venta

Deptos - Venta
Barrio Norte

1 dormitorio

Ayacucho y Santa Fe
2 amb Apart Profesional 60m2
2patios luminoso u\$5.95.900
1159384747 1134463122

Deptos - Venta
Centro

Ambiente único

Av. Córdoba 435 Fte t/luz 34m2
43119063

Para publicar
en este rubro, llámá hoy al
4318-8888

ideas

SÁBADOS CON TU DIARIO

Nunca dejamos de movernos.

Departamentos

Alquiler Ofrecido

Depto - Alquiler
Centro

2 dormitorios

Florida 716 Sto G Dno 51m2
Ctra Fte Lum \$550M 43119063

Deptos - Alquiler
Palermo

1 dormitorio

Rep. de la India y Las Heras
Dpto 57 cte todo luz via abierta
bno y coc compl. 1157034300

Sulpacha 800 Alq coh fija
\$100mi 1157089281

MIAMI | MIAMI BEACH
INVIERTA EN PROPIEDADES Y DOLARICE SUS INGRESOS
PREVENTAS! BAJO CONSTRUCCION! YA CONSTRUIDAS
PROPIEDADES CON RENTA TIPO AIRBNB
PROPIEDADES CON RENTA EN DOLARES GARANTIZADA
LIC. PATRICIO JAVIER ORLOFF
MIAMI | WHATSAPP + 1.305.726.8155
ORLOFFPAT@GMAIL.COM
COMPRAMIAMI.COM

ARQUITECTURA

Historias

La casa racionalista de Barrio Parque

Perteneció a Victoria Ocampo, la diseñó Le Corbusier y la construyó Bustillo pero no quiso poner su firma

POR **María Josefina Lanzi** LA NACION

Conocida por ser escritora, editora y mecenas, Victoria Ocampo fue pionera en muchas disciplinas de la cultura argentina. La primera mujer que formó parte de la Academia Argentina de Letras, la primera en todo el país en obtener una licencia de conducir y la única latinoamericana en asistir a los Juicios de Nuremberg. Ese espíritu innovador y visionario se sigue reflejando en su legado arquitectónico en las casas innovadoras que habitó.

"Para Victoria sus casas fueron espacios donde se vivía. En ellas dejó su impronta personal creando lugares de encuentro, de amistades fecundas, de intercambio. Le gustaba decir, de hecho, lo dejó por escrito: 'En mis casas no he coleccionado cosas de valor, sino pasos y voces'. Esos pasos construyeron puentes capaces de unir ideas diferentes. Las paredes de Villa Ocampo (Béccar) y Villa Victoria (Mar del Plata) nunca fueron muros cerrados, sino lugares abiertos. Victoria fue una pionera en el diálogo, sabedora de cuánto puede enriquecer al propio pensamiento las ideas ajenas", comparte la doctora María Cristina Vinuela, autora de *Victoria Ocampo. De la búsqueda al conflicto* y de *Victoria Ocampo. Los rostros de una humanista*.

La primera construcción moderna

Sobre la calle Rufino de Elizalde 2831, en pleno Palermo Chico, se encuentra la que es considerada la primera vivienda moderna argentina, una construcción de cubos blancos que generó escándalo en su momento, ya que la arquitectura contrastaba fuertemente con los edificios de estilo francés que se levantaban en ese entonces en la zona. Se trata de la "casa racionalista" que hizo construir Victoria Ocampo en 1928 y que constituyó un legado para el patrimonio arquitectónico argentino.

La construcción de la vivienda fue encargada al reconocido arquitecto argentino Alejandro Bustillo, aunque fue originalmente proyectada para otro terreno, por el célebre Le Corbusier. Bustillo era un arquitecto clásico, "cuyo pensamiento estaba

en las antípodas del francés, y termina erigiendo la obra que se mantiene viva hasta el día de hoy. Luego de un debate intercambio con Victoria", explica la Dra. en Arquitectura María Alejandra Rega, quien elaboró su tesis sobre los espacios vividos por Victoria Ocampo. El propio Bustillo se negó a empujar su nombre en la fachada, ya que no deseaba quedar vinculado con una obra a la que muchos tildaban de "aberrante".

El edificio cuenta con tres niveles y dos terrazas, y con aberturas que favorecen la luminosidad y la presencia del verde dentro de la casa, especialmente en la sala de estar. Fiel a sus ideas, Bustillo no hace uso de la planta libre, ni de las dobles alturas y ventanas corridas del proyecto original de Le Corbusier. De esta forma, aunque su volumetría es novedosa y muestra una postura vanguardista para la época, la web Moderna Buenos Aires explica que sus plantas no lograron incorporar ideas innovadoras en la resolución espacial y funcional. Además, agrega que "los espacios interiores están demasiado segmentados como para ser considerados específicamente modernos". La fachada es sobria, sin elementos ornamentales.

La casa está vinculada al nacimiento de la icónica revista *Sur* en 1931. Se trató de una publicación a través de la cual Victoria Ocampo difundió las obras de autores extranjeros y de jóvenes escritores argentinos, ayudándolos a consagrarse y a obtener visibilidad. Contó, entre sus firmas, con José Ortega y Gasset, Eduardo Mallea y Waldo Frank, entre otros. Una famosa foto tomada en 1931 en la escalera de esta casa "representa todo lo que de moderno tuvo el pensamiento argentino en la primera mitad del siglo XX", señala Rega. La casa de Barrio Parque fue vendida al poco tiempo y Victoria se trasladó en 1940 a Villa Ocampo, la residencia construida por su familia como casa de verano en zona norte. En el 2022 fue declarada Monumento Histórico Nacional. Desde el 2005, funciona como sede del Fondo Nacional de las Artes que se encuentra abierta al público de lunes a viernes de 11 a 19. ■



FACHADA El frente de la obra realizada en 1928 rompió todos los moldes



INTELLECTUALES En el recibidor se destaca un cuadro en el que está Borges, entre otros referentes



DECORACIÓN El blanco predomina en todos los ambientes, algo inusual para la época



MINIMALISTA Los muebles son de un estilo moderno y clásico a la vez



Toda la info en 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 m2 en la Capital



Mapa: los precios, barrio por barrio



Evolución mensual de las escrituras