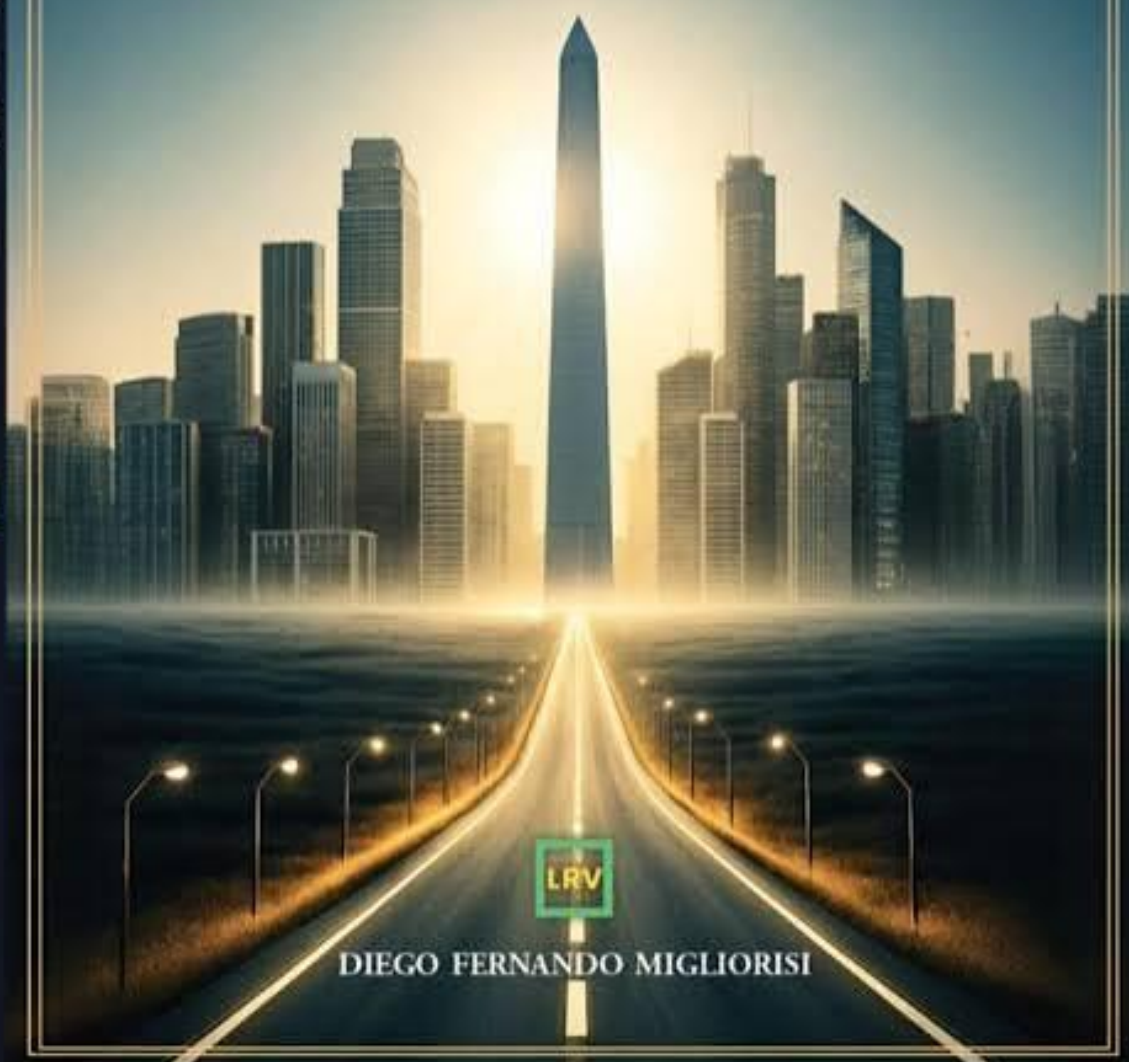


EL CAMINO DEL REAL ESTATE



DIEGO FERNANDO MIGLIORISI

EL CAMINO DEL REAL ESTATE



DIEGO FERNANDO MIGLIORISI

Migliorisi, Diego Fernando

El camino del real estate : Argentina 1956- 2025 / Diego Fernando Migliorisi. - 1a ed compendiada. - Ciudad Autónoma de Buenos Aires : Diego Fernando Migliorisi, 2025.

Libro digital, DOCX

Archivo Digital: descarga y online

ISBN 978-631-01-0422-5

1. Mercado Inmobiliario. 2. Política Económica. 3. Historia Económica. I. Título.

CDD 330.82



Migliorisi, Diego Fernando

El camino del real estate : Argentina 1956- 2025 / Diego Fernando Migliorisi. - 1a ed compendiada. - Ciudad Autónoma de Buenos Aires : Diego Fernando Migliorisi, 2025.

Libro digital, DOCX

Archivo Digital: descarga y online

ISBN 978-631-01-0422-5

1. Mercado Inmobiliario. 2. Política Económica. 3. Historia Económica. I. Título.

CDD 330.82



DIEGO MIGLIORISI

**Belgraniano – Abogado – Corredor Inmobiliario –
Escritor**

Ejecutivo con más de 30 años de trayectoria en el mercado inmobiliario argentino. Referente del pensamiento belgraniano, defensor de la propiedad privada y la cultura del esfuerzo. Abogado, magíster en Gestión de la Comunicación Política y especialista en tecnologías aplicadas al real estate y la comunicación digital. Escritor de múltiples libros sobre economía, historia y mercado inmobiliario. Director de Migliorisi ,

Introducción

Mi lugar de nacimiento es Buenos Aires, en el corazón de una ciudad que nunca duerme, en donde las oportunidades se esconden en cada rincón y los sueños se edifican ladrillo por ladrillo. Desde muy joven entendí que el mercado inmobiliario no es solo un negocio: es la esencia misma de las ciudades, el pulso de sus barrios; el refugio de quienes buscan más que un techo, una identidad. La vivienda es el camino aspiracional de muchos ciudadanos, que forma parte del pilar material de sus vidas.

Mi camino como corredor inmobiliario, abogado, magíster en gestión de la comunicación política, escritor y difusor incansable del legado de Manuel Belgrano; me llevó a comprender que el verdadero valor no reside únicamente en los metros cuadrados o las cifras en una transacción.

El verdadero sentido de nuestro día a día está en los vínculos que construimos, en los sueños que ayudamos a concretar y en la ética que defendemos en cada decisión.

Los principios belgranianos me enseñaron que la honestidad, el compromiso y la pasión por el progreso colectivo son cimientos inquebrantables.

A su vez, que el esfuerzo, la templanza y la constancia posibilitan lograr objetivos más allá de la adversidad. Quienes conocemos y vivimos la historia argentina, especialmente la contemporánea, la adversidad para los argentinos siempre estuvo presente; y con fortaleza e inteligencia pudimos salir adelante, cada uno desde su lugar, por supuesto.

Este libro es más que un compendio de experiencias; es una brújula en tiempos de cambio. La revolución informática ha modificado para siempre nuestra forma de vivir, trabajar y comunicarnos.

La inteligencia artificial, el big data y la digitalización han transformado el mercado inmobiliario; pero la confianza, la integridad y la visión a largo plazo son valores que ningún avance tecnológico podrá reemplazar.

Mi objetivo con esta obra es ofrecer una guía clara y apasionada sobre cómo navegar los desafíos de este nuevo paradigma, sin perder de vista los valores esenciales que nos definen como seres humanos. Aquí compartiré las estrategias, aprendizajes y reflexiones que he cosechado a lo largo de los años; con la convicción de que el verdadero éxito en el mundo inmobiliario

–y en la vida– no se mide solo en logros materiales, sino en el impacto positivo que dejamos en nuestra comunidad.

Bienvenidos al **Camino del Real Estate**, un viaje que conecta la tradición con la innovación, el legado con el futuro y el corazón con cada decisión que tomamos en este apasionante universo inmobiliario.

Capítulo 1: Nuestra historia. La cultura del esfuerzo

Mi abuelo, Ramón Migliorisi, era un hombre marcado por los vientos del oeste y el polvo de los caminos. Su historia comenzó mucho antes de que el sueño del real estate cruzara por su mente. Nació en 1915 en Puan, un pequeño pueblo en el límite de la provincia de Buenos Aires con la de La Pampa. Heredó el temple y la determinación de su padre; un comerciante siciliano que había dejado las colinas de

Ragusa, a finales del siglo XIX, para probar suerte en la actividad agrícola argentina.

Desde los catorce años, mi abuelo ayudaba a su padre en la instalación de molinos en los campos de la región. Los inviernos eran crudos, con noches que calaban hasta los huesos; sin embargo, esas experiencias forjaron su carácter. Dormía bajo las estrellas, escuchando el susurro del viento mientras aprendía, sin saberlo, que el esfuerzo y la perseverancia eran las verdaderas monedas del progreso.



En 1938, la suerte lo llamó a Buenos Aires; a través del servicio militar obligatorio. Era la primera vez que pisaba una ciudad que, con su inmensidad, lo maravilló y lo asustó por igual. Pero, esa misma ciudad se convertiría en su hogar hasta su paso a la inmortalidad en 1997.

Pocos años después de su llegada a Buenos Aires conoció a una joven de **Darregueira**, un pueblo unificado al sur de la provincia de Buenos Aires. Se enamoraron, se casaron y comenzaron su vida juntos en conventillo del centro porteño. Eran tiempos de lucha y de humildad.

Mi abuelo se empleó en lo que pudo: fue mozo, albañil y trabajó en otros oficios; siempre con la determinación de dar un futuro mejor a su familia. En 1948, ya instalado en el barrio de Villa Crespo, un vecino le pidió que lo ayudara a vender su casa. Ramón, conocido por su amabilidad y su habilidad

para conectar con las personas, aceptó. Esa primera experiencia no solo fue exitosa, sino que también sembró una semilla que germinaría rápidamente.

La noticia corrió como reguero de pólvora por el barrio, donde aún el tranvía era uno de los medios de locomoción más populares. Muchos vecinos comenzaron a acercarse a él, pidiéndole que gestionara la venta de sus propiedades. Mi abuelo, quien tenía dos trabajos, contó con el apoyo incondicional de mi abuela para atender esta nueva demanda. La confianza y la honestidad que irradiaba hicieron crecer su reputación en el barrio.

En 1956, en un contexto político y económico incierto, mi abuelo tomó una decisión crucial: invirtió todos sus ahorros en un pequeño local en Parque Centenario, Drago y Ángel Gallardo, fundando así Migliorisi Propiedades. Al poco tiempo, y luego de mucho esfuerzo y dedicación se adquirió el local de la esquina para seguir creciendo y proyectando futuro.

Los comienzos fueron duros, pero su determinación y ética lo sacaron adelante. Conseguir la primera línea telefónica fue todo un desafío, pero no se detuvo. **“Es preferible perder un negocio que decirle una mentira a alguien, la verdad es nuestro principal capital”**, solía decir. Esta frase encapsulaba su filosofía y cimentó los valores de la empresa.



Con el paso de los años, mi abuelo no solo se ganó el respeto de sus clientes; sino también el de su hijo, mi padre Ramón Daniel, un brillante licenciado en sistemas que trabajó en importantes empresas internacionales como IBM, esté y 3M.

En 1974, a pesar de tener una carrera promisoriosa, Daniel decidió unirse al sueño de su padre. Dejó un sueldo alto y una posición estable, por un proyecto lleno de incertidumbres. Fue una apuesta audaz, pero compartía con mi abuelo el deseo de construir algo trascendental.

Desembarco en el mercado inmobiliario con la idea de incorporar la computadora y la organización a la pequeña empresa del rubro inmobiliario.

La decisión marcó el inicio de una nueva etapa. En 1977, la empresa abrió su primera sucursal en la avenida Corrientes al 5000. El crecimiento era imparable, pero siempre fundamentado en los mismos pilares: honestidad, esfuerzo y un profundo respeto por la confianza de sus clientes. Migliorisi Propiedades no solo se convirtió en una empresa, sino en un legado familiar. Este es un testimonio de que cuando se hacen las cosas bien, el éxito no es solo posible sino inevitable.

Este primer capítulo, no es solo la historia de un hombre y su familia; es un homenaje a los valores que construyen un verdadero camino en el mundo del real estate y de todos los ciudadanos de bien que abonan a la cultura del esfuerzo y la perseveración más allá de la adversidad. Y así comienza nuestro viaje; así comienza , el camino que forjó nuestra historia y la de muchos argentinos, donde cada ladrillo cuenta una historia y cada historia construye un sueño.

Tres años después de aquel inicio, en 1980, mi padre y mi abuelo volvieron a apostar todo al futuro. Adquirieron una esquina estratégica en la Avenida Corrientes al 5500, el lugar en que hoy está nuestra sede central. Recuerdo que esta decisión fue valiente y llena de incertidumbre.

La economía argentina todavía estaba sacudida por el impacto del “Rodrigazo” a fines de los 70, una crisis que había dejado a muchas familias y empresas tambaleando. Sin embargo, el espíritu emprendedor de mi familia era más fuerte que cualquier adversidad. Apostaron al futuro porque creían, con todo el corazón, que el esfuerzo y la determinación podían superar cualquier obstáculo.

En la apuesta por crecer en la empresa familiar Ramon y Daniel no estaban solos, mi abuela colaboraba con la atención telefónica y mi madre Beatriz Parrondo, quien se desempeñaba como maestra del prestigioso colegio normal de Barracas , decidió dejar su profesión para para avanzar con un proyecto lleno propuestas.

Mi primo Jorge , también se sumo mas adelante ,dejando una realidad consolidada por algo que estaba en pleno crecimiento con un potencial enorme pero lleno de incertidumbre , en un país donde las crisis eran demoledoras y moneda corriente.

A mediados de los años ‘80, la administración de alquileres se había convertido en uno de los pilares del crecimiento de nuestra empresa. Vecinos e inversores de todas las escalas nos confiaban sus propiedades, seguros de que serían administradas con profesionalismo y transparencia.

Fue en 1990 cuando dimos otro gran paso al adquirir un inmueble en Corrientes al 5700, destinado exclusivamente a la administración de más de 1500 propiedades. Esto nos permitió ofrecer un servicio aún más personalizado y eficiente.

En 1995, tras terminar el secundario, decidí incorporarme a la empresa. Como nieto de Ramón e hijo de Daniel, sentía el peso y el orgullo de continuar con este legado. Mis primeros años estuvieron marcados por guardias inmobiliarias, la muestra de departamentos y la atención en las oficinas los fines de semana. Tuve la suerte de trabajar codo a codo con mi abuelo, aprendiendo de su sabiduría y de su experiencia. Fueron años de formación acelerada, pero también de profundo enriquecimiento personal.

En 1997, dimos un nuevo salto al adquirir un local contiguo al de Corrientes 5500 para ampliar nuestra sede central. Fue una decisión arriesgada, en un contexto económico desafiante, pero siempre hemos creído en mirar hacia adelante y apostar al crecimiento. Hacia 1999, liderábamos no solo en el mercado inmobiliario tradicional; sino también en innovación digital.

Fuimos pioneros al crear una división tecnológica inmobiliaria y al posicionar nuestro sitio web como una herramienta clave en todas nuestras estrategias publicitarias.

Luego de la crisis del 2001 , tomamos una decisión histórica: cerrar nuestra exitosa división de administración de alquileres para enfocarnos en la venta de propiedades residenciales. Fue un cambio radical, pero necesario, para mantenernos fieles a nuestra filosofía de crecimiento y adaptarnos a las nuevas demandas del mercado. A pesar de la recesión que golpeaba duramente la economía argentina, la estabilidad cambiaria nos permitió mantener firmes nuestras ventas.

En el 2000, adquirimos la esquina de Corrientes y Lambaré. Consolidamos, así, nuestra presencia en el mercado y formamos un equipo de primer nivel liderado por mi primo Jorge Gómez. El éxito fue inmediato, a pesar de las dificultades económicas que trajo la crisis del 2001 y algunas trabas de terceros que muy contentos no estaban con nuestro crecimiento , logramos dar este importante paso.

Siempre hemos creído que, incluso en los momentos más oscuros del país, que hay que mirar hacia adelante y seguir apostando al futuro y, fundamentalmente, a la Argentina.

En 2005, mi hermano Pablo se sumó al equipo y juntos seguimos expandiendo nuestra visión. En 2010, desembarcamos en Palermo con la adquisición de un local en Córdoba 3401. Cinco años después ampliamos nuestra presencia en Palermo Soho, adquiriendo un local emblemático en la

esquina de Soler y Scalabrini Ortiz. Nuestra historia de crecimiento continuó en Caballito, Belgrano y otros barrios de la ciudad.

En los casi cinco años en que pude trabajar con mi abuelo, él solía repetir una frase del empresario y escritor Dale Carnegie: **“No tengas miedo de dar lo mejor de ti a lo que aparentemente son trabajos pequeños. Cada vez que conquistas uno, te hace mucho más fuerte. Si haces bien los pequeños trabajos, los grandes tenderán a hacerse solos.”**

Y, en realidad, nuestra historia tiene algo que ver con esa filosofía; fuimos dando pequeños grandes pasos. A lo largo del tiempo, hemos sabido integrar tecnología y servicio; manteniendo siempre el contacto humano que nos distingue. Nuestra división tecnológica propia es un ejemplo de cómo la innovación y la tradición pueden convivir para ofrecer lo mejor a nuestros clientes.

En tiempos de la revolución informática, como veremos en los capítulos siguientes, muchas cosas cambiaron para siempre. Algunas tareas son y serán reemplazadas por la IA, la automatización, la robotización y la Internet cuántica; pero el valor humano y la ética siempre serán irremplazables. La integración de la tecnología no es una cuestión de marketing sino de subsistencia.

Carlos Slim, uno de los principales empresarios del continente, suele decir que *“Todo momento es bueno para aquellos que saben cómo trabajar y tienen las herramientas para hacerlo.”*

Esta historia, que comparto con orgullo en este primer capítulo, es solo el comienzo. Al contarla en conferencias, meetings y reuniones internacionales, muchos colegas nos preguntan cómo logramos crecer en un contexto tan desafiante como el de la Argentina. Algunos, incluso, nos dicen que de haber realizado este mismo proceso en países como los Estados Unidos; los resultados se hubieran multiplicado exponencialmente. Sin embargo, siempre hemos apostado por nuestra patria, por nuestra ciudad y por nuestras familias; convencidos de que el esfuerzo y la perseverancia tienen su recompensa.

Capítulo 2: Las 16 crisis del mercado inmobiliario argentino

En este capítulo, vamos a analizar las grandes crisis políticas sociales y económicas que tuvo que sufrir la Argentina en los últimos 70 años y que, en su mayoría, vinieron todas juntas. También veremos las épocas de auge y recuperación que en muchos casos han sido cortas pero, en menor medida, redituables.

Fueron 16 importantes crisis las que ha pasado la Argentina en los últimos 70 años . En cambio, países que han mantenido una coherencia económica, política y social con un rumbo claro; pueden anotar una o dos crisis en ese lapso.

Como bien saben yo soy seguidor y difusor del legado de Manuel Belgrano a quien muchos argentinos -entre los que me incluyo-, consideramos como Padre de la Patria. Es claramente marcado su pensamiento económico allí por 1794, cuando estaba a cargo del consulado de Comercio.

Es indispensable mantener constancia, así como también previsibilidad y seguridad jurídica inquebrantables. Sin esos factores es imposible que la Argentina pueda avanzar seriamente y mostrar al mundo la potencia que fuimos y que nunca deberíamos haber dejado de ser. Traigo a colación esto porque Manuel Belgrano era contemporáneo de George Washington, un presidente de los Estados Unidos que marcó las bases fundamentales de ese país para transformarlo en una superpotencia. Él transitó por un camino orientado a evitar la crisis, para mostrarle al mundo que Estados Unidos tenía una economía confiable; donde invertir y desarrollar era posible sin que las reglas del juego cambiaran permanentemente.

Fue el mismo Belgrano el que tradujo al español un breve texto titulado “***La despedida de George Washington al pueblo de los Estados Unidos***”, que recomienda leer para que lo tengan presente las generaciones venideras.

Es importante considerar esta parte de la historia, desde los comienzos de las independencias americanas, porque se siguieron caminos distintos. En la Argentina, en los últimos 70 años, tuvimos que afrontar al menos 16 importantes crisis que generaron mucho daño a los ciudadanos y a las empresas; pero que también alimentaron una absoluta desconfianza de los inversores extranjeros como así también de los locales.

A diferencia de ello, en los Estados Unidos -en ese mismo lapso- solamente podemos considerar una crisis que ha golpeado en forma parcial su economía. Fue la crisis económica del 2008, la que generó que mucha gente entrara en los récords por no pagar las hipotecas y se desplomaran los precios de las propiedades. Una situación que, ya en 2010 prácticamente, empezó a transitar por la normalidad. Si nos vamos un par de décadas atrás, la crisis de 1930 fue la otra crisis que en casi 100 años tuvo que afrontar el país del norte.

Nosotros es como que vivimos acostumbrados a tener al menos dos crisis fuertes por década. Son estos desbarajustes a los nos tuvimos que acostumbrar a recuperarnos rápidamente, para así lograr la subsistencia. Parecen algo habitual en un país que debiera ser una potencia por toda su riqueza, su capacidad humana, su geografía y sus recursos naturales.

El mercado inmobiliario es un mercado de confianza. Es por ello que la historia de cumplimiento es un récord que deja marcada su huella como récord negativo cuando no paga una deuda. Cuando esa cuestión se hace sistemática, lamentablemente la credibilidad cae.

La crisis del '55

A mediados de la década del 50, mi abuelo había empezado a trabajar en el sector inmobiliario y se aprestaba a inaugurar su primer local. Si bien la decisión estaba tomada, el contexto era absolutamente complejo.

El año 1955 estuvo marcado por una profunda crisis económica y social, que se agravó con el golpe de estado que destituyó al presidente constitucional de la época. Este evento desestabilizó la economía nacional afectando gravemente diversos sectores, incluido el mercado inmobiliario.

Panorama económico: caída del PBI e inflación en ascenso

La economía argentina, entonces, experimentó una contracción significativa con una caída del Producto Bruto Interno (PBI) del 3% y una inflación que rondó el 30%. Estos indicadores reflejaban una situación compleja: el aumento sostenido de precios erosionaba el poder adquisitivo mientras que la actividad económica se ralentizaba; generando incertidumbre tanto en el ámbito empresarial, así como, en el hogar.

Impacto en el mercado inmobiliario

En este contexto, las medidas de política habitacional establecidas en 1946, así como el congelamiento de alquileres y la prohibición de desalojos;

continuaron vigentes. Si bien estas normativas buscaban proteger a los inquilinos frente a la crisis, también desincentivaron la inversión privada en propiedades destinadas a alquiler dado que los retornos eran limitados y los riesgos legales considerables. Incluso, al no poder desalojar a un inquilino moroso, los propietarios tenían rentas negativas por tener que pagar impuestos sin recibir el alquiler.

La creciente polarización ideológica y el temor a posibles expropiaciones sumaron presión al sector. Esto generó una retracción notable en las operaciones de compraventa de inmuebles, ya que los propietarios preferían retener sus activos frente a la incertidumbre. Además, la paralización casi total de las construcciones privadas de viviendas, salvo algunas excepciones en proyectos sociales impulsados por el gobierno nacional, reflejó la falta de incentivos para el desarrollo del sector.

Un parate significativo en la inversión inmobiliaria

El mercado inmobiliario enfrentó un año particularmente difícil. La falta de confianza en la estabilidad económica y jurídica llevó a que nadie comprara propiedades con fines de alquiler. En paralelo, la construcción privada se detuvo casi por completo y afectó a toda la cadena productiva asociada, desde el empleo en la construcción hasta los proveedores de materiales.

1956: un año de continuidad en la crisis

El año siguiente no presentó grandes mejoras. Aunque se realizaron intentos por estabilizar la economía, las secuelas del golpe y la persistente incertidumbre económica siguieron afectando al mercado inmobiliario. La actividad constructiva privada permaneció reducida y el sector dependió principalmente de las obras públicas relacionadas a la construcción de viviendas sociales para sectores de bajos recursos emprendidas por el Estado.

El mercado inmobiliario transitó así un período de extrema fragilidad, en el que las operaciones y los desarrollos quedaron prácticamente paralizados. La combinación de incertidumbre política, caída económica y medidas restrictivas creó un clima adverso para la inversión en propiedades.

Lecciones de una etapa compleja

El período 1955-1956 se destaca como un momento crítico en la historia económica argentina, con efectos palpables en el mercado inmobiliario.

La falta de confianza en las instituciones y la incertidumbre política demostraron ser factores decisivos en la paralización de uno de los sectores

clave para la economía y el desarrollo del país. La experiencia dejó lecciones valiosas sobre la importancia de la estabilidad y la previsibilidad para fomentar la inversión y la actividad en el mercado de bienes raíces.

En todas las crisis y especialmente las político-económicas, quien tiene algo de dinero se retrae y desensilla hasta que aclare.

La crisis de 1958

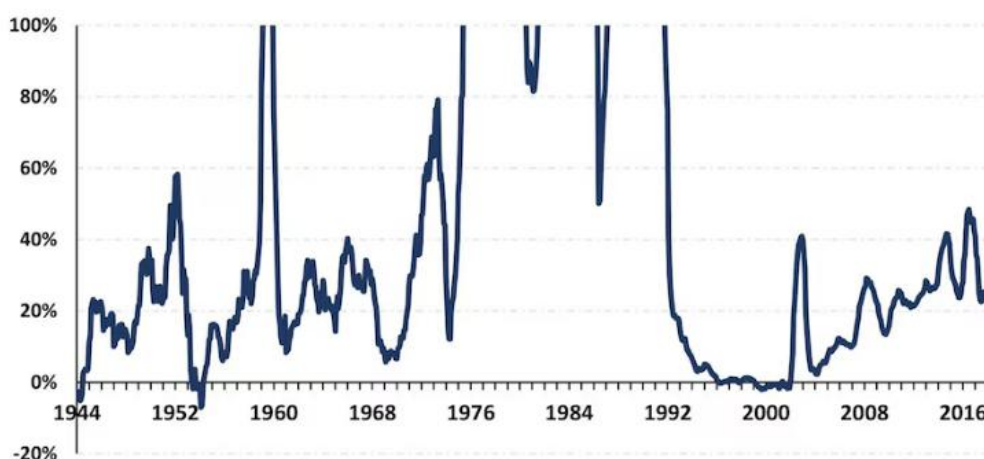
Solo habían pasado tres años de una crisis significativa que frenó al mercado inmobiliario. Sin embargo, cuando parecía que todo comenzaba a recuperarse, otra fuerte crisis impacto de lleno al país, sin dar respiro a los ciudadanos.

El gobierno constitucional de Arturo Frondizi asumió en 1958 con grandes expectativas de modernización económica. Sin embargo, pronto enfrentó una compleja crisis que impactó en **múltiples** sectores, incluido el mercado inmobiliario.

Impacto económico: inflación y déficit fiscal

La economía argentina, durante ese gobierno, atravesó un período de dificultades caracterizado por una inflación cercana al 30% anual y un déficit fiscal creciente. Estas condiciones generaban un desequilibrio financiero que complicaba tanto la planificación del gasto público, así como las expectativas del sector privado.

Variación interanual de precios al consumidor entre enero de 1944 y mayo de 2018



Fuente: UEPE CAC en base Indec y Graciela Bevacqua.

Nota: se determinó un máximo de 100% en el eje de coordenadas para una mejor representación gráfica.

¹ cuadro

El aumento de los precios erosionaba el poder adquisitivo de las familias, dificultando el acceso a bienes duraderos como la vivienda. Por su parte, el déficit fiscal exigía ajustes que limitaban la capacidad del Estado para fomentar la inversión en infraestructura y proyectos habitacionales.

Dificultades para acceder a la vivienda

El mercado inmobiliario se vio particularmente afectado por las tasas de interés elevadas, diseñadas para contener la inflación pero que encarecían los créditos hipotecarios. Los ingresos de las familias promedio no permitían generar ahorros suficientes para acceder a la vivienda propia. La falta de un marco crediticio accesible frenó las operaciones de compraventa, mientras que los desarrolladores enfrentaban costos financieros elevados que limitaban los nuevos proyectos.

Otro de los puntos fundamentales que históricamente afecta al mercado, era la capacidad de ahorro de los ciudadanos para comprar viviendas de contado.

Incertidumbre política y el riesgo sobre la propiedad privada

Si bien el riesgo directo sobre la propiedad privada era bajo, la incertidumbre política reinante agravada por tensiones ideológicas y conflictos entre

¹ <https://www.infobae.com/economia/2018/07/16/de-peron-a-macri-un-recorrido-por-la-historia-de-la-inflacion-en-argentina>

sectores, generaba cierto recelo entre los inversores. Esta desconfianza se traducía en la postergación de proyectos inmobiliarios y en una menor disposición a movilizar capital en activos de largo plazo.

La confianza en el corto, mediano y largo plazo; y la previsibilidad son factores clave para que el mercado funcione. La incertidumbre que genera etapas de idas y vueltas sin reglas de juego claras; no hace más que aplicar un freno al crecimiento y, por ende, al desarrollo del real estate.

Temor y cautela en los inversores

La falta de estabilidad económica y política desalentó significativamente las inversiones en el sector. El capital, que buscaba seguridad en tiempos de incertidumbre, tendía a refugiarse en activos más líquidos o en mercados externos. La combinación de una economía frágil, costos elevados y un entorno político inestable redujo al mínimo las operaciones de compra y los desarrollos inmobiliarios.

Como veremos a lo largo de este capítulo, en cada crisis o en los años posteriores a ellas, se mantuvieron los compradores con efectivo que indefectiblemente debían mudarse por circunstancias de la vida como divorcios, nacimientos, defunciones, y otras situaciones impostergables en el tiempo.

Consecuencias para el mercado inmobiliario

El mercado inmobiliario durante este período sufrió una notable contracción. Las construcciones privadas se redujeron y las pocas inversiones en el sector se limitaron a iniciativas de nicho o proyectos financiados directamente por el Estado. La falta de dinamismo en el mercado creó un círculo vicioso: la ausencia de compradores e inversores desalentaba aún más las actividades inmobiliarias.

La crisis económica durante el gobierno de Frondizi puso de manifiesto la estrecha relación entre estabilidad macroeconómica, políticas de financiamiento y confianza en el mercado. La experiencia de 1958 subraya la importancia de un entorno político y económico predecible para fomentar la inversión inmobiliaria y garantizar el acceso de las familias a la vivienda propia.

El impacto del golpe de estado de 1962 en el mercado inmobiliario argentino

El golpe de estado de 1962, que interrumpió otro gobierno constitucional, sumió al país en un clima de profunda incertidumbre política y económica. Este contexto adverso afectó de manera directa al mercado inmobiliario, que venía arrastrando las consecuencias de crisis previas y enfrentó nuevos desafíos.

Inflación y paralización económica

La inflación alcanzó el 23%, exacerbando el deterioro del poder adquisitivo y afectando tanto a compradores, así como a desarrolladores inmobiliarios. Este aumento sostenido de precios, junto con la paralización de proyectos de desarrollo, congeló prácticamente la actividad en el sector. Las obras en curso quedaron en suspenso y los nuevos emprendimientos fueron descartados debido al clima de inseguridad.

Dificultades para acceder a la vivienda

El acceso a la vivienda se volvió casi imposible para la mayoría de las familias. Los créditos hipotecarios, que habían sido una herramienta clave para facilitar la compra de propiedades, quedaron congelados. La falta de financiamiento dejó a los potenciales compradores fuera del mercado y a los desarrolladores sin recursos para continuar construyendo.

Inseguridad jurídica y el riesgo sobre la propiedad privada

La preocupación por la inseguridad jurídica alcanzó nuevos niveles tras la interrupción del orden democrático. Aunque no se produjeron expropiaciones significativas como ocurre en dictaduras de izquierda, el temor a decisiones impredecibles por parte del gobierno provisional minó la confianza en el sector. Los propietarios comenzaron a percibir sus bienes inmuebles como activos de alto riesgo, mientras que los inversores locales y extranjeros se mostraron reacios a comprometer capital en un país en donde las reglas podían cambiar abruptamente.

Frenazo en la inversión inmobiliaria

La incertidumbre política generó un retraimiento total de los inversores. La alta volatilidad del contexto desalentó tanto a quienes buscaban oportunidades de compra, así como a los desarrolladores interesados en nuevos proyectos. Como ocurre en escenarios de inestabilidad política y económica, con tantos cambios en tan poco tiempo, desde el pequeño al gran

inversor miran con lupa cada paso que realizan. Por ello, en estos escenarios, la contracción de la compra-venta era una constante. Solamente quedaban activos inversores ultra especuladores que buscaban precios de liquidación y ciudadanos, como bien dijimos, que necesitaban mudarse por los cambios de los diferentes ciclos de la vida. Esto no lo vamos a repetir porque es una situación que ocurre en cada una de las crisis que vamos a analizar de aquí en adelante.

Consecuencias para el mercado inmobiliario

El golpe de estado de 1962 dejó al mercado inmobiliario sin posibilidades de recuperación en el corto plazo. La falta de confianza en las instituciones, combinada con la ausencia de políticas claras para reactivar la economía, resultó en una contracción casi total de las operaciones de compraventa. Las construcciones privadas quedaron detenidas y los proyectos estatales, limitados por la crisis fiscal, no alcanzaron para suplir las necesidades habitacionales del país.

Un sector sin respiro

Esta crisis no hizo más que abonar a otro capítulo oscuro en la historia del mercado inmobiliario argentino. Las sucesivas crisis políticas y económicas de la década llevaron al sector a un estado de fragilidad extrema, demostrando una vez más que la estabilidad política y económica es indispensable para el desarrollo sostenido del mercado de bienes raíces.

Es importante dejar bien en claro que el mercado inmobiliario no busca culpables de las crisis si no que exige estabilidad y reglas claras que se mantengan en el tiempo.

La crisis de social de fines de los 60 y principios de los 70

El Cordobazo y su impacto en el mercado inmobiliario: otra crisis que alimentó la desconfianza -

El estallido social conocido como el *Cordobazo* no solo marcó un antes y un después en la vida política argentina, sino que también profundizó una crisis económica que afectó gravemente al mercado inmobiliario. Este episodio, caracterizado por una creciente conflictividad social y laboral, incrementó la incertidumbre en un sector ya golpeado por años de inestabilidad.

Impacto económico: inflación y contracción del PBI

El contexto económico de 1969 estuvo marcado por una inflación controlada entre el 6 y 7% y una caída del PBI del 1,5%. Estos indicadores reflejaban un deterioro de la actividad económica general; que se traducía en una pérdida de poder adquisitivo y un encarecimiento de bienes y servicios esenciales, incluida la propiedad.

Dificultades para acceder a la vivienda

El acceso a la vivienda se tornó aún más difícil. Los precios de las propiedades, ajustados por la inflación, se dispararon mientras que el poder adquisitivo de los salarios seguía en descenso. La falta de créditos hipotecarios accesibles y una constante durante este período dejaba a las familias sin herramientas para financiar la compra de un inmueble. Este vacío financiero golpeó tanto a los compradores, así como a los desarrolladores que enfrentaban un mercado casi paralizado.

Riesgo sobre la propiedad privada y ocupaciones ilegales

La creciente conflictividad social y el agravamiento de las desigualdades dieron lugar a un aumento en las ocupaciones ilegales de propiedades, especialmente en áreas urbanas vulnerables. Este fenómeno generó preocupación entre los propietarios, quienes veían sus bienes inmuebles como activos cada vez más riesgosos. La inseguridad jurídica se convertía en un factor desalentador para cualquier tipo de inversión inmobiliaria.

Miedo de los inversores y paralización del mercado

La alta conflictividad social desatada por el *Cordobazo* amplificó el miedo entre los inversores. La falta de previsibilidad en las políticas económicas y la incertidumbre en torno a la estabilidad política llevaron al retiro casi total del capital destinado a inmuebles. Los desarrollos inmobiliarios quedaron detenidos y las operaciones de compraventa alcanzaron mínimos históricos.

En este clima, los pequeños ahorristas y los grandes inversores optaron por no comprometer recursos en un sector que ofrecía pocas garantías y un retorno incierto. El riesgo percibido sobre la propiedad privada, sumado a la falta de crédito, cerró aún más las puertas del mercado.

Falta de previsibilidad: el obstáculo recurrente

El *Cordobazo* no solo intensificó las tensiones sociales y políticas, sino que también reafirmó la desconfianza estructural hacia la economía argentina. La ausencia de previsibilidad, tanto en términos de estabilidad de precios así

como de acceso al financiamiento; convirtió al mercado inmobiliario en un espacio de incertidumbre. Este episodio, sumado a las crisis previas, dejó al sector en una posición frágil; atrapado en un círculo vicioso de inestabilidad y retracción.

La crisis de 1969 consolidó al mercado inmobiliario como una de las principales víctimas de la falta de previsibilidad en la Argentina. La inflación de los años anteriores, la caída del poder adquisitivo, el aumento de los precios y la ausencia de crédito hipotecario configuraron un panorama desolador para compradores e inversores. Este episodio, como otros a lo largo de la década, dejó en claro que sin estabilidad económica y social el desarrollo sostenido del sector resulta imposible.

Pero lo más preocupante de la época era no saber qué iba ocurrir en un contexto de hostilidad en las calles y el impacto subterráneo de la guerra fría en el orden global. Es decir, el temor por la instalación de un gobierno comunista donde la propiedad privada es inexistente. El testimonio más cercano fue lo que había pasado en aquel momento, en Cuba, relacionado con la vulneración a propiedad privada luego de la revolución de los Castro.

El Rodrigazo: la crisis que sacudió al mercado inmobiliario argentino en 1975

El *Rodrigazo*, como se conoce a la profunda crisis económica de 1975, marcó uno de los momentos más críticos en la historia económica de la Argentina. En junio de ese año, se implementó un ajuste liderado por el entonces ministro de Economía Celestino Rodrigo; que generó un caos económico que afectó gravemente al mercado inmobiliario dejando secuelas duraderas.

Vale destacar un dato muy importante, antes del rodrigazo los valores de la propiedades se pactaban habitualmente en pesos, en muchos casos los créditos era con cuota fija en pesos y tasa fija en la misma moneda ya que la economía no estaba dolarizada y no existían condiciones de volatilidad cambiaria.

Como veremos mas adelante, el impacto fue tan profundo que no quedaba otra alternativa que la de renegociar o quebrar. Fue el comienzo de la muerte del pesos para ahorrar en moneda dura.

¿Qué fue el Rodrigazo?

Celestino Rodrigo, un economista cercano al sindicalismo, asumió como ministro de Economía con el objetivo de implementar un ajuste drástico para enfrentar el desbalance fiscal y el estancamiento económico. Su gestión, que duró poco más de un mes, estuvo marcada por medidas radicales que incluyeron:

- Una devaluación masiva del peso, que alcanzó un aumento del 160%.
- Subas significativas en las tarifas de servicios públicos y combustibles.
- Eliminación de subsidios y ajuste de precios relativos.
- Inflación del 185%

Estas decisiones desencadenaron una inflación anual que superó el 180%, desatando una espiral de aumentos que impactaba los precios casi hora a hora. La falta de control sobre la inflación y la incertidumbre generalizada generaron un colapso en la economía, afectando todos los sectores.

Impacto en el mercado inmobiliario

El Rodrigazo golpeó al mercado inmobiliario de manera devastadora. Los efectos se sintieron tanto en los compradores, así como en los desarrolladores y vendedores.

Sin duda fue uno de los golpes más duros que sufrió el mercado inmobiliario, principalmente para quienes ganaban o tenían ahorros en pesos y compromisos en dólares. En la mayoría de los casos los saldos se transformaron prácticamente en impagables o tuvieron que adecuarse conforme a la voluntad de las partes. Fue otra crisis más, otro palo en la rueda a la necesidad imperiosa de estabilidad y reglas claras y permanentes que son fundamentales para el crecimiento de un mercado inmobiliario sano y eficiente.

Créditos hipotecarios y precios se dolarizaron

La devaluación y la inflación hicieron que los créditos hipotecarios se volvieran inestables y prácticamente inaccesibles. Los precios de las propiedades comenzaron a dolarizarse, dificultando aún más el acceso a la vivienda para las familias. La volatilidad era tan extrema que los valores de las propiedades podían cambiar varias veces en un solo día, reflejando la incertidumbre y el descontrol económico.

Compradores atrapados por la inflación

Quienes habían adquirido propiedades con boletos de compraventa en pesos, antes del Rodrigazo, se encontraron en una situación crítica. Los precios pactados en pesos se volvieron impagables debido al aumento exponencial del dólar y la inflación. Muchos compradores no pudieron completar los pagos, quedando atrapados en acuerdos imposibles de cumplir.

Vendedores y constructoras en quiebra

Por otro lado, los vendedores que habían acordado transacciones en pesos vieron cómo el valor real de su dinero se evaporaba. Muchos quebraron al no poder reponer el capital necesario para nuevas inversiones.

Las constructoras también enfrentaron un escenario catastrófico. Aquellas que habían vendido unidades en cuotas en pesos se encontraron con ingresos insuficientes para cubrir los costos crecientes de materiales y mano de obra dolarizados. Como resultado, numerosos proyectos quedaron inconclusos; dejando edificios a medio terminar y aumentando la desconfianza en el mercado.

Un caos total en el sector

El Rodrigazo generó un colapso total en el mercado inmobiliario. La desconfianza de los inversores alcanzó niveles alarmantes y las operaciones de compraventa, prácticamente, se paralizaron. La falta de previsibilidad económica y jurídica transformó al sector en un terreno de alto riesgo, desalentando cualquier tipo de inversión.

Una crisis sin precedentes (hasta conocer el 2001)

La crisis desatada por el Rodrigazo dejó profundas cicatrices en el mercado inmobiliario argentino. La volatilidad extrema, la falta de acceso al crédito, la dolarización de los precios y la quiebra de numerosos actores del sector evidenciaron el impacto devastador de la falta de planificación económica y estabilidad. Este episodio es recordado como un ejemplo claro de cómo la incertidumbre económica puede paralizar un mercado fundamental para el desarrollo de cualquier sociedad.

El impacto del golpe de estado de 1976 y la crisis económica en el mercado inmobiliario (1976-1978)

El golpe de Estado de 1976 marcó el inicio de un gobierno que implementó profundos cambios en la economía argentina. Estos cambios, orientados a un

modelo de gran apertura económica, provocaron desequilibrios estructurales que afectaron gravemente al mercado inmobiliario y a la capacidad de los argentinos para acceder a la vivienda.

La problemática fue, prácticamente, la misma que en crisis anteriores: incertidumbre, inseguridad jurídica, falta de crédito para acceder a la vivienda, incertidumbre económica y, por supuesto, falta de capacidad de ahorro suficiente para poder comprar 100% de contado. Al menos, en un porcentaje mayoritario de la población.

Impacto económico: una deuda creciente y una inflación galopante

Entre 1976 y 1978, el endeudamiento externo de la Argentina pasó de 8 mil millones de dólares a 45 mil millones, marcando un aumento vertiginoso que comprometió las finanzas nacionales. Paralelamente, la inflación alcanzó niveles alarmantes, registrando un 444% si sumamos la de 1978 y 1979. Esta combinación de deuda y descontrol inflacionario generó un clima de incertidumbre económica que impactó directamente en el mercado inmobiliario.

Dificultades para acceder a la vivienda

El acceso a la vivienda se volvió, prácticamente, imposible para las clases medias y bajas debido a varios factores:

- **Créditos hipotecarios inaccesibles:** Las tasas de interés elevadas y la inflación hacían que los préstamos para vivienda fueran prohibitivos. Los bancos ofrecían pocas opciones de financiamiento y las que existían tenían condiciones draconianas que desalentaban a los compradores.
- **Protección del ladrillo:** En un contexto de inflación creciente, muchos propietarios y desarrolladores decidieron proteger sus inversiones con los precios de las propiedades, dolarizándolos y ajustándolos constantemente para no perder frente a la inflación. Esto encareció aún más el acceso a la vivienda, especialmente en los centros urbanos. No se pretendía ganar más, sino no perder o perder menos frente al impacto inflacionario.

Riesgo sobre la propiedad privada y la inseguridad social

Aunque el riesgo directo sobre la propiedad privada permaneció bajo durante este período, la inseguridad social generada y los resultados de las políticas económicas aplicadas minó la confianza de los ciudadanos una vez más.

Muchas familias priorizaron mantener su liquidez en lugar de inmovilizar capital en activos inmobiliarios, agravando la caída en la demanda de propiedades; así como también de disponibilidad de dinero de los compradores. Era un mercado muy atomizado, pocos compradores y pocos vendedores.

El temor de los inversores y la parálisis del mercado

La desconfianza de los inversores fue notable, especialmente a mediano plazo. Si bien algunos sectores aprovecharon el contexto inflacionario para realizar operaciones especulativas, la mayoría evitó comprometerse en desarrollos inmobiliarios importantes debido a la falta de previsibilidad económica y a los altos costos financieros.

La construcción privada, que había mostrado signos de recuperación a principios de la década, se estancó nuevamente; y las operaciones de compraventa se redujeron al mínimo. Este fenómeno impactó negativamente en el empleo y en toda la cadena productiva asociada al sector.

Un período de crisis y desconfianza

Entre 1976 y 1978, el mercado inmobiliario argentino reflejó las consecuencias de una economía altamente desbalanceada y de una política monetaria que favorecía la especulación sobre la inversión productiva. La inflación descontrolada, la inaccesibilidad de los créditos y la incertidumbre económica generaron un estancamiento que dejó profundas cicatrices en el sector. Una vez más, la falta de previsibilidad y estabilidad económica se manifestó como el principal obstáculo para el desarrollo sostenido del mercado de bienes raíces en la Argentina.

La crisis económica de 1981 y su impacto en el mercado inmobiliario argentino

En 1981, la Argentina enfrentó una nueva crisis económica que profundizó las dificultades del mercado inmobiliario. Este episodio, caracterizado por una inflación creciente, una recesión severa y una fuga de capitales; dejó al sector en una situación de parálisis y desconfianza generalizada.

Impacto económico: inflación y recesión

La inflación alcanzó el 165% durante el año, un nivel que erosionó rápidamente el poder adquisitivo de los argentinos. Al mismo tiempo, la recesión económica redujo drásticamente el nivel de actividad en todos los

sectores productivos; incluido el inmobiliario. Estos factores generaron un entorno de incertidumbre que afectó tanto a compradores, así como a vendedores.

Dificultades para acceder a la vivienda

El acceso a la vivienda se volvió casi imposible para la mayoría de los ciudadanos, debido a la combinación de factores económicos y financieros:

- **Fuga de capitales:** La creciente desconfianza en el sistema financiero llevó a una masiva salida de capitales al exterior, lo que redujo la disponibilidad de recursos para créditos hipotecarios. Además, quienes poseían ahorros en dólares los mantenían fuera del alcance del mercado inmobiliario local.
- **Paralización del mercado:** La falta de financiamiento y la incertidumbre sobre los precios llevaron a una caída significativa en las operaciones de compraventa. Tanto compradores como vendedores preferían esperar a que la economía se estabilizara antes de realizar transacciones importantes.

Aumento de las ejecuciones hipotecarias

Uno de los aspectos más graves de esta crisis fue el aumento de las ejecuciones hipotecarias. La recesión y la inflación hicieron que muchas familias no pudieran cumplir con sus obligaciones crediticias, lo que llevó a la pérdida de sus viviendas. Esta situación exacerbó la sensación de inseguridad económica y afectó negativamente la percepción del sistema financiero y del mercado inmobiliario.

Miedo de los inversores y desconfianza generalizada

La desconfianza de los inversores alcanzó niveles críticos en 1981. La falta de previsibilidad económica y la alta volatilidad hicieron que el sector inmobiliario se percibiera como un espacio de alto riesgo. Esto llevó a una disminución drástica en los desarrollos inmobiliarios y en las inversiones de largo plazo, paralizando aún más al mercado.

Es importante destacar que también afectó la decisión del pequeño resto. En contextos complejos como este, quien tiene un ahorro no sabe si lo va a tener que utilizar si su situación personal económica empeora; y, entonces, decide desensillar hasta que aclare. Y muchos argentinos se sensibilizaron generando una salida de compradores-consumidores finales en el mercado inmobiliario. Aunque no es una característica específica de esta crisis, sino

de todas las crisis que hemos pasado en el país. Lamentablemente, es una situación repetitiva consecuencia de errores económicos sistemáticos.

Cuando mi padre recuerda esos tiempo afirma que en la previa del caos existía un contexto de mucha oferta de créditos privado bajo el sistema francés, sobrevaluación de precios de los inmuebles y aumento de la demanda, mientras que los prestamos se otorgaban hasta un 70% del valor de un inmuebles sobrevaluado .



Consecuencias para el mercado inmobiliario

La crisis de 1981 dejó al mercado inmobiliario argentino en un estado de profunda fragilidad:

- **Caída en la actividad:** Las operaciones de compraventa alcanzaron mínimos históricos debido a la falta de confianza y al deterioro del poder adquisitivo.
- **Desaliento a la inversión:** La falta de financiamiento y el aumento de los costos de construcción limitaron los nuevos desarrollos.

- **Impacto social:** Las ejecuciones hipotecarias generaron un grave impacto en las familias, aumentando la presión sobre los sectores más vulnerables.
- **Morocidad por el aumento de las cuotas.**
- **Ejecuciones hipotecarias**
- **Baja de precios de los inmuebles**

En un contexto complejo donde en muchos casos donde el saldo de la hipoteca es mas alto que el valor del mercado del inmueble, casos similares a la crisis de EEUU del 2008 y a lo ocurrido en España.

La crisis económica de 1981 se sumó a una serie de eventos adversos que habían debilitado al mercado inmobiliario en las décadas anteriores. Con una inflación descontrolada, una recesión severa y un clima de desconfianza generalizada; el sector volvió a enfrentar un parate total. Este período reafirmó la importancia de la estabilidad económica y de políticas de financiamiento claras para garantizar el desarrollo sostenido del mercado inmobiliario en la Argentina.

El impacto de la Guerra de las Malvinas en el mercado inmobiliario argentino (1982)

La Guerra de las Malvinas, un conflicto breve pero devastador, no solo marcó profundamente la historia de la Argentina, sino que también agudizó una ya frágil situación económica. Este episodio, en el que el país enfrentó a una potencia militar superior respaldada por alianzas internacionales, incrementó la incertidumbre y dejó huellas en múltiples sectores incluido el mercado inmobiliario.

Impacto económico: endeudamiento y déficit fiscal

El conflicto bélico llevó a un aumento del endeudamiento externo y del déficit fiscal. Los gastos asociados a la guerra, sumados a una economía ya debilitada por años de crisis, agravaron los desequilibrios macroeconómicos. Este escenario impactó directamente en la capacidad de la población para acceder a la vivienda y en las decisiones de inversión inmobiliaria.

La Argentina venia, en las últimas décadas, con vaivenes económicos. En un escenario de guerra, la incertidumbre era aún mayor; no solo para el real

estate, sino para toda la actividad económica que requiere confianza y previsibilidad.

Dificultades para acceder a la vivienda

El acceso a la vivienda se tornó aún más difícil en 1982 debido a varios factores:

- **Economía golpeada:** La inflación y la recesión seguían erosionando el poder adquisitivo de los argentinos mientras que los precios de las propiedades, muchas veces dolarizados, quedaban fuera del alcance de la mayoría.
- **Paralización de créditos:** Los créditos hipotecarios, ya limitados en años anteriores, prácticamente desaparecieron. La falta de financiamiento dejó a las familias sin herramientas para comprar propiedades, frenando aún más el mercado.

El miedo como factor clave

La incertidumbre generada por la guerra influyó notablemente en el comportamiento del mercado. Aunque las mudanzas y algunas transacciones continuaron, muchos compradores y vendedores adoptaron una actitud cautelosa posponiendo decisiones importantes por miedo a lo que pudiera ocurrir tras el conflicto.

Esta sensación de incertidumbre no era solo económica, sino también geopolítica. La derrota en las Malvinas no solo impactó en la moral del país, sino que también alimentó la desconfianza en el futuro político y económico.

Riesgo sobre la propiedad privada y tensiones sociales

Si bien el riesgo directo sobre la propiedad privada era bajo, la creciente crisis social generó tensiones que afectaron el clima general de confianza. Las desigualdades económicas y el deterioro del tejido social se hicieron más evidentes, aumentando las preocupaciones sobre el impacto a largo plazo de estas crisis acumuladas.

Inestabilidad para los inversores

El mercado inmobiliario, ya debilitado por años de crisis, se encontró nuevamente paralizado. Los inversores, tanto locales como extranjeros, percibieron un alto nivel de riesgo tras la derrota en la guerra. La falta de previsibilidad económica y la inestabilidad política desalentaron cualquier tipo de inversión significativa en el sector.

El mercado inmobiliario: resiliencia en un contexto adverso

A pesar de todo, el mercado inmobiliario no se detuvo por completo. Las transacciones, aunque limitadas, continuaron en casos puntuales y la necesidad de vivienda siguió presente; aunque las condiciones económicas dificultaban concretar operaciones. Muchos optaron por compraventas a través de boletos rápidos, buscando escapar a la inflación y proteger sus ahorros en un activo tangible.

La Guerra de las Malvinas llegó en un momento de acumulación de crisis económicas que se remontaban a décadas anteriores. Este evento bélico, sumado a una economía crónicamente debilitada desde 1955, amplificó la incertidumbre y reafirmó la desconfianza en el futuro. Para el mercado inmobiliario, 1982 fue un año en el que las transacciones y las inversiones se mantuvieron al mínimo y la necesidad de previsibilidad y estabilidad económica se hizo más evidente que nunca.

La hiperinflación de 1989: propiedades devaluadas y un mercado inmobiliario paralizado

El año 1989 marcó uno de los momentos más críticos en la historia económica argentina, cuando la hiperinflación descontrolada generó un colapso en todos los sectores; incluido el mercado inmobiliario. Este período, caracterizado por una inflación anual del 3.079% y una caída del PBI del 7%, dejó a las propiedades con una drástica pérdida de valor y sin compradores dispuestos o capaces de operar. El año siguiente, en 1990, la inflación siguió altísima en 2.014%; para luego bajar en 1991 a 84% y a 17% en 1992.

El valor de las propiedades: reducción a más de la mitad

La hiperinflación destruyó el valor real de las propiedades. En un contexto en donde los precios de los bienes básicos cambiaban casi a diario, las propiedades sufrieron una reducción abrupta de más del 70% de su valor en términos reales.

Muchos propietarios, urgidos por la necesidad de obtener dinero en efectivo para enfrentar el aumento explosivo de los precios de alimentos y servicios, se vieron obligados a vender sus inmuebles a precios extremadamente bajos. Sin embargo, esta oferta masiva no se correspondía con una demanda activa; pocos tenían los recursos para adquirir propiedades, incluso a valores reducidos.

Falta de dólares: un mercado sin liquidez

En un país donde históricamente el mercado inmobiliario ha estado dolarizado, la hiperinflación eliminó la posibilidad de operar en moneda extranjera. La falta de dólares en la calle era notable, debido a:

- **Restricciones económicas y fuga de capitales:** El dólar se convirtió en un bien escaso, refugiado en cuentas en el exterior o retenido por quienes preferían no desprenderse de él en un clima de alta incertidumbre.
- **Devaluación constante del peso:** La inestabilidad del tipo de cambio llevó a que los precios de las propiedades dolarizadas fueran prácticamente imposibles de determinar.

Esta falta de dólares generó un colapso en las operaciones de compraventa ya que, sin una moneda estable, los acuerdos eran extremadamente riesgosos para ambas partes.

Un mercado paralizado y sin créditos

Los créditos hipotecarios, que ya eran limitados antes de la crisis, desaparecieron por completo. Los bancos no podían ofrecer financiamiento en un contexto de inflación descontrolada, donde las cuotas se tornaban impagables y las tasas de interés eran imposibles de calcular. Esto dejó a las familias sin herramientas para adquirir una vivienda, contribuyendo aún más a la parálisis del mercado.

Contexto social adverso: el miedo como freno a las decisiones

El contexto social de 1989 exacerbó la crisis económica. Los saqueos masivos, los cortes de calles y la violencia urbana generaron un clima de miedo e incertidumbre que afectó directamente al mercado inmobiliario.

La inversión inmobiliaria requiere un clima calmo y previsible, no de caos y de incertidumbre. Esto hace que mucha gente se retraiga y espere, generando así una crisis en el sector.

En este entorno, las familias con ahorros limitados prefirieron no arriesgarse a invertir; postergando decisiones importantes como la compra de una casa o una pequeña inversión inmobiliaria.

La hiperinflación de 1989 dejó al mercado inmobiliario en un estado de parálisis total, con propiedades que habían perdido más de la mitad de su valor y un entorno financiero sin dólares ni créditos hipotecarios. Este período destacó cómo la ausencia de estabilidad económica y social puede

destruir uno de los mercados más resilientes de la economía; reafirmando la importancia de la previsibilidad y la confianza para sostener el desarrollo del sector.

La recesión de 1999-2000: el derrumbe del mercado inmobiliario tras una década de auge

El cambio de milenio trajo consigo un duro golpe para la economía argentina, que venía de una década de estabilidad relativa y crecimiento sostenido en el mercado inmobiliario. Entre 1999 y 2000, la recesión económica marcó un quiebre drástico en esta tendencia. Con un PBI en caída del 3% anual y un desempleo que alcanzó el 15%, el país vio cómo se desmoronaban las bases que habían sostenido un periodo de auge que comenzó en 1990.

El dato interesante de esta época es que se incorporó bastante stock a los inmuebles en oferta. Mucho era proveniente de inmuebles que estaban publicados y a cuyos propietarios se les hacía muy difícil pagar sus cuotas mensuales -tanto con bancos privados, públicos o inversores particulares-, gestadas luego del boom de créditos y estabilidad que ofreció la convertibilidad en la década del '90.

De una década dorada al abismo económico

La década de los '90 fue un período de expansión inédita para el mercado inmobiliario. Las reformas económicas, la convertibilidad y la estabilidad cambiaria permitieron un acceso más amplio a créditos hipotecarios y fomentaron la inversión en bienes raíces. Familias, desarrolladores e inversores vivieron un ciclo virtuoso de crecimiento que transformó al sector en uno de los motores de la economía.

Sin embargo, hacia el final de la década, las luces del crecimiento comenzaron a apagarse. El cierre de industrias y comercios, la pérdida de poder adquisitivo y una creciente tasa de desempleo colocaron barreras infranqueables para acceder a la vivienda.

Créditos inaccesibles y caída de compradores

A pesar de que los créditos hipotecarios continuaban disponibles, la recesión hizo que para la mayoría de la población fueran inalcanzables. El temor a perder el empleo y la falta de estabilidad económica llevaron a muchos a desistir de tomar un préstamo, mientras que otros simplemente no calificaban

para acceder a ellos. La base de compradores activos, que había crecido durante la década anterior, se redujo en más de un 30%.

Precios a la baja y una oferta desbordada

Con una demanda en constante declive, los precios de las propiedades comenzaron a bajar. Sin embargo, esta disminución no logró revitalizar el mercado, ya que las dificultades económicas impedían a la mayoría de las personas aprovechar esas oportunidades. En paralelo, el aumento de las ejecuciones hipotecarias -producto de la imposibilidad de muchas familias de continuar pagando sus deudas- incrementó la oferta de inmuebles en el mercado. Este exceso de oferta, combinado con una demanda cada vez menor, llevó al sector inmobiliario a un estado de parálisis.

Miedo y la paralización de inversiones

El miedo, alimentado por la inestabilidad económica y la incertidumbre sobre el futuro, se apoderó de los inversores. Aquellos que en la década de los '90 habían apostado al mercado inmobiliario como una forma de refugiarse en activos tangibles ahora se retraían, temerosos de perder su capital en un contexto tan incierto.

La clase media, que durante los años de auge había impulsado la demanda de viviendas y pequeños inmuebles, se encontró sin poder adquisitivo ni capacidad de ahorro. Aquellos que tenían algunos ahorros optaron por conservarlos en lugar de arriesgarlos en la compra de una propiedad.

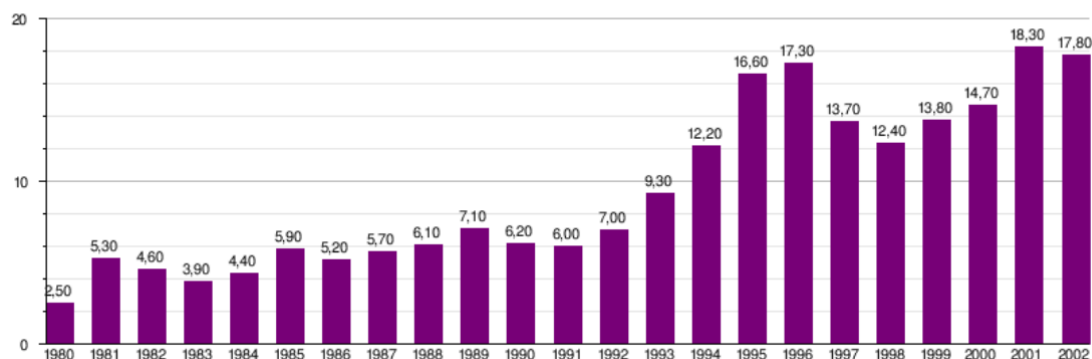
El fin de una era: del auge a la crisis

El período 1999-2000 marcó el abrupto final de una década de prosperidad en el mercado inmobiliario. Lo que había sido un ciclo de crecimiento sostenido, con precios estables y una amplia base de compradores; se transformó en un mercado contraído, con precios a la baja y escasas operaciones.

La recesión económica no solo golpeó al mercado inmobiliario, sino que puso fin a uno de los períodos más prósperos del sector.

La caída del poder adquisitivo, la imposibilidad de acceder a créditos y el miedo al futuro paralizaron un mercado que durante años había sido sinónimo de estabilidad y progreso. Este episodio demostró, una vez más, cómo la economía argentina puede pasar de un auge a una crisis en cuestión de pocos años; dejando al mercado inmobiliario en el centro de las turbulencias.

Gráfica de evolución de la tasa de Desempleo en Argentina entre 1980 y 2002



A partir de 1995, el desempleo en la Argentina comenzó a subir fuertemente; agravándose, como veremos en el capítulo siguiente, en la crisis del 2001. La situación era muy compleja porque mucha gente había comprado su propiedad con crédito hipotecario y, a raíz de la crisis, había perdido su empleo y no podía pagar la cuota de la hipoteca. Recordemos que una de las mejoras del mercado inmobiliario fue a principio de los '90, donde el crédito hipotecario fue el gran impulsor del crecimiento del sector.

Pero el desempleo en aumento fue la bisagra a lo que más adelante devino en una de las crisis más profundas que ha tenido la Argentina en su historia: la crisis del 2001. En este contexto, había pocos compradores y mucha gente con hipotecas en dólares que, debido a la crisis del desempleo, el corralito y un dólar devaluado; se le hacía imposible cumplir con sus obligaciones. La gente hacía lo imposible para defender su propiedad, para no perder lo poco que tenía bajo un escenario muy complejo.

Si bien era un clima de estabilidad cambiaria, la recesión sí era sentida año tras año, por los argentinos en el día a día. En 1998/1999, la crisis comenzó a agudizarse debido a una campaña electoral llena de fantasmas con que se iba a terminar la paridad cambiaria relacionada con el 1 a 1; o sea, un dólar un peso. Esos fantasmas hablaban de una devaluación catastrófica que debería realizar el gobierno entrante.

En muchas etapas de la historia argentina, fundamentalmente en los años de elecciones presidenciales, se demuestra la debilidad del mercado dada por la falta de confianza y de previsibilidad que los políticos candidatos imperan a

² https://www.wikiwand.com/es/articles/Desempleo_en_Argentina

la población. Es decir, si hay una crisis económica social el mercado inmobiliario sufre un impacto; dependiendo de la gravedad de esa crisis, pero no pasa desapercibida.

Pero cuando hay una crisis y hay un periodo electoral presidencial, la situación se pone más compleja. Las especulaciones terminan siendo protagonistas y las hipótesis de todo tipo empiezan a hacer fundamento tanto de compradores como de vendedores. Esta etapa que estamos analizando no fue la excepción.

Recordemos que los agitadores, contrarios a la estabilidad cambiaria que comenzó con el gobierno de Carlos Saúl Menem y que duró casi diez años de estabilidad monetaria y con inflación controlada; se levantaban diciendo: “el 1 a 1 va a caer y el dólar se va multiplicar por 1000”. Durante la década de los '90, no se cansaban de repetir que los valores de las propiedades iban a caer estrepitosamente, entre otros pronósticos apocalípticos.

Si bien era una retórica gastada, en cada elección hacia mella en el mercado inmobiliario, la realidad fue que los años pasaban y la convertibilidad estaba firme, los créditos continuaban y también el aumento de precios de los inmuebles.

Un comprador ante sus fantasmas iba a esperar a las elecciones a ver si, en una de esas, se cumplía el clásico apocalíptico y en vez de comprar una propiedad por la misma plata iba a comprar dos. El miedo para algunos y la especulación para otros, generaron en un contexto recesivo una situación aún más compleja.

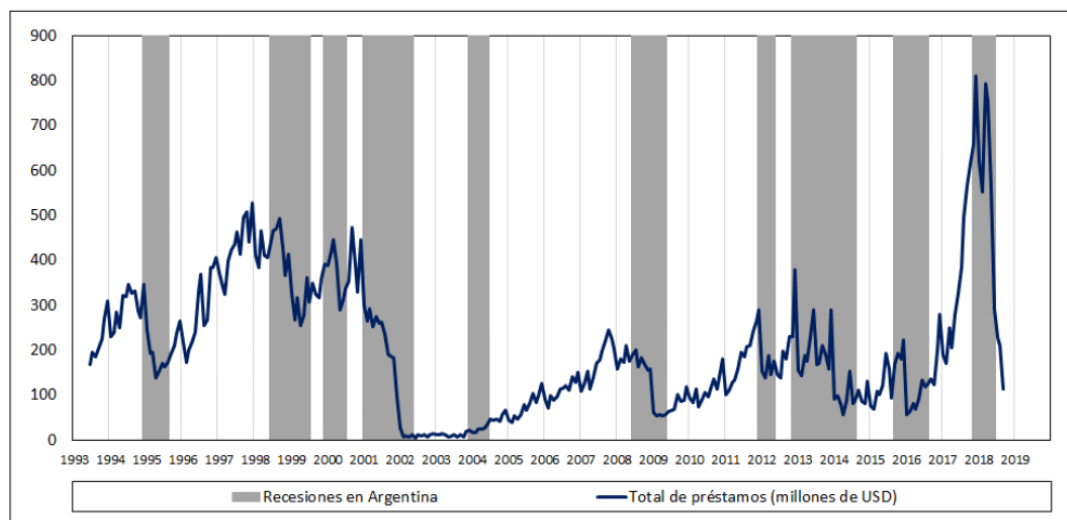
El temor también estaba por parte de los vendedores, fundamentalmente a partir de finales de 1998, donde los valores de las propiedades sufrieron una baja de precio -entre un 10 y un 15%- por esta situación. Netamente, por efectos de la gran cantidad de ofertas y disminución de compradores.

La desconfianza en la política del momento era tal que los dos principales candidatos al sillón de Rivadavia expresaban a los gritos y súplicas que no iban a devaluar y que el 1 a 1 iba a continuar. Sin embargo, la gente aún desconfiaba de que esa situación fuera a ocurrir.

Si resumimos los últimos años entre la década de los '90 y el año 2000, la crisis del mercado inmobiliario estuvo reflejada en la dificultad de la gente de pagar las cuotas de créditos hipotecarios y en la duda de muchos

compradores de que si era el momento de comprar o si más adelante iban a comprar más barato. Por lo tanto, se observó una retracción del mercado en ese sentido.

3



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Gerencia de Estadísticas Monetarias del Banco Central de la República Argentina (BCRA) y el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC).

Si bien, como observamos en el cuadro, el crédito hipotecario volvió a resurgir fuertemente a partir de 1993 porque venía desde el décimo subsuelo; la demanda de crédito hipotecario para comprar viviendas sufrió en 1999 una caída considerable, para tener un breve repunte antes de la crisis del 2001. Es decir, la expectativa de crecimiento de que más compradores se incorporaron al mercado para comprar inmuebles con crédito, era menor a lo esperado.

El mercado inmobiliario necesita estabilidad, previsibilidad y mensaje claro de las personas que se candidatean y quienes dirigen la administración del país, sea del color político que fuere. Porque cuando hay incertidumbre, cuando se pone en juego la propiedad privada, no solamente cae el mercado inmobiliario sino también todas las variables económicas y las posibilidades de inversiones locales e internacionales.

Así fue esta etapa que terminó con una agonía. Es decir, con una estabilidad cambiaría sin problemas de inflación; pero con un mercado que se venía poco

³ fuente Bolsa de Comercio de Santa Fe

a poco resintiendo hasta terminar, como todos ya sabemos, y lo vamos a analizar en el capítulo siguiente.

2001: El impacto de la crisis del 2001 en el mercado inmobiliario argentino



La crisis económica y social de 2001 fue un terremoto que sacudió las bases de la sociedad argentina. Como en una novela de suspenso, los protagonistas de esta historia -ciudadanos, inversores y autoridades- se enfrentaron a una serie de eventos que parecían sacados de un guion escrito para el desastre. El mercado inmobiliario, uno de los pilares tradicionales de la economía argentina, vivió una tragedia que transformó para siempre su dinámica.

El preludio de la crisis

Desde finales del gobierno de Carlos Menem, la economía argentina había comenzado a tambalearse. La convertibilidad, instaurada en los '90 por Domingo Cavallo, garantizaba la paridad entre el peso y el dólar; pero a costa de una creciente deuda externa. Cuando Fernando de la Rúa asumió la

presidencia decidió continuar con el mismo programa, aunque el mismo pedía a gritos una actualización.

En el 2000, la recesión se profundizó. El desempleo creció y la angustia se apoderó de las familias. Las transacciones inmobiliarias comenzaron a menguar, limitándose a operaciones forzadas: divorcios, nacimientos o ejecuciones hipotecarias. Nadie quería arriesgarse; el futuro era demasiado incierto.

El estallido: corralito y default

El 2001 trajo consigo el golpe definitivo. La deuda soberana, que ascendía a \$93 mil millones, fue declarada en default. Mientras tanto el sistema financiero implementaba el "corralito", bloqueando los ahorros de los ciudadanos. El caos se desató: el PBI cayó un 10,9%, las calles se llenaron de protestas y saqueos y el miedo al colapso total paralizó al país.

El mercado inmobiliario no fue inmune. Con los ahorros atrapados en los bancos, los compradores desaparecieron. Las propiedades, valuadas en dólares, perdieron hasta un 70%. Esto fue por una suma de situaciones negativas: el "corralito" -la gente no podía sacar sus ahorros de los bancos- la devaluación del dólar y la caída de la convertibilidad, la desocupación, la recesión y la caída de poder adquisitivo. Las hipotecas en dólares se volvieron impagables y los créditos hipotecarios desaparecieron como por arte de magia.

La tragedia de los inmuebles

En este contexto, el mercado formal de compra-venta quedó reducido a una sombra de lo que había sido. Solo aquellos que contaban con efectivo y el coraje necesario se atrevían a operar en un mercado especulativo. Las historias de compradores desesperados abundaban. Por ejemplo, un departamento de tres ambientes en Villa Crespo, que antes de la crisis valía \$120.000 dólares, se ofreció por apenas U\$S 20.000. Y, aun así, los pocos compradores que quedaban dudaban, temerosos de que el panorama empeorara aún más.

La crisis social parecía no tener final, la violencia en las calles y una política sin crédito alguno hacían el peor de los presentes. Fuimos el hazmerreír del mundo al tener cinco presidentes en un puñado de días. Con la confianza por el piso, vivimos un panorama muy complejo. Aunque en el ADN argentino está superar los obstáculos y levantarse, la crisis del 2001 fue un duro golpe.

Recordemos que, días antes de que el corralito le confiscara de la noche a la mañana los ahorros a los argentinos que confiaron en el sistema, el Congreso Nacional votó la “ley de intangibilidad de los depósitos” como herramienta de confianza a los ahorristas; para luego clavarles un puñal.

La situación fue una de las mas agónicas para el mercado inmobiliario en democracia , en donde las operaciones con canje , seudomonedas provinciales y nacionales comenzaron a se protagonista.

Un caso emblemático: el edificio de Villa Crespo

Quizás una de las historias más impactantes sea la de un edificio en Villa Crespo, construido en el año 2000. Ubicado en una zona desfavorable, con calles que se inundaban cada vez que llovía y rodeado de talleres mecánicos, este proyecto había sido un fracaso comercial. Durante meses, el constructor no logró vender una sola unidad. Ese constructor hizo todo lo que no había que hacer; unidades de 2 ambientes desproporcionadas en medidas, en un lugar que a nadie se le ocurriría vivir y menos invertir. La zona de Villa Crespo estaba llena de talleres y de casas tomadas; y, cuando llovía, podías quedar horas e incluso días aislado por las caóticas inundaciones del arroyo Maldonado.

Pero entonces, llegó el corralito y cambió las reglas del juego. El gobierno permitió que los ahorros bloqueados en los bancos pudieran usarse para comprar propiedades mediante certificados de depósito. La noticia fue un rayo de esperanza para algunos y una oportunidad única para otros.

Esa bocanada de aire en medio de la crisis, ya con nuevo gobierno, era por tiempo limitado: solo 60 días.

En menos de 24 horas, el edificio entero fue vendido. Los compradores, desesperados por liberar sus ahorros, ni siquiera visitaron las unidades. Nadie quería estar atrapado dentro de ese laberinto económico creado para restringir los ahorros de la gente.

Algunos reservaban departamentos con una rapidez casi surrealista, temiendo que el tiempo jugara en su contra. El constructor, incrédulo, pasó de la ruina a la salvación en una jornada frenética.

La crisis del 2001 destruyó al mercado inmobiliario en cuestión de días, pero también dejó lecciones imperecederas. La desconfianza en las instituciones,

la dependencia del crédito y la volatilidad de la economía mostraron la fragilidad del sistema.

Sin embargo, también reveló la capacidad de adaptación de los argentinos. En medio del caos, algunos encontraron oportunidades, mientras que otros aprendieron a sobrevivir con ingenio y determinación. Algunos partieron a buscar mejor fortuna al exterior. Y cuando un argentino se va, realmente es una gran tristeza.

Como en toda buena novela, esta historia tuvo sus héroes y villanos, sus momentos de desesperación y de esperanza. Y aunque el final fue incierto, el mercado inmobiliario logró reinventarse una vez más; como lo ha hecho tantas veces en la historia argentina.

Como veremos en el capítulo siguiente, a partir de 2003, la recuperación fue vertiginosa.

El impacto de la crisis del campo en 2008 en el mercado inmobiliario argentino

El paro agropecuario de 2008, motivado por la Resolución 125 impulsada por el entonces ministro de Economía ; un entonces joven entusiasta que buscaba aumentar las retenciones a las exportaciones agropecuarias sumando mas impuestos y gastos al castigado sector agropecuario. Esta medida desató una crisis y una paralización del sector que se extendió durante 129 días, desde el 11 de marzo hasta el 18 de julio; que culminó, en el Senado, con el histórico desempate del Vicepresidente Julio Cobos en contra de la iniciativa parlamentaria.

El paro agropecuario no solo marcó una división profunda en la sociedad argentina, sino que también tuvo impactos significativos en la economía:

- **Caída de exportaciones:** La interrupción de la producción y comercialización agropecuaria redujo los ingresos por exportaciones, generando tensiones fiscales.
- **Inflación creciente:** La menor oferta de productos alimenticios presionó al alza los precios, afectando el poder adquisitivo.

Impacto en el mercado inmobiliario

El conflicto del campo también repercutió en el mercado inmobiliario, tanto en zonas rurales así como en las urbanas, donde la incertidumbre respecto al futuro del sector desalentó las inversiones por diferentes motivos:

1. **Dificultades para comprar vivienda:** La leve inflación comenzó a hacer mella en el mercado y la falta de confianza generaron un freno en las operaciones, afectando tanto a la compra de viviendas como a los desarrollos inmobiliarios rurales y urbanos.
2. **Riesgo sobre la propiedad privada:** Los conflictos por tierras y la posibilidad de un mayor intervencionismo estatal generaron temor entre los inversores, debilitando la confianza en el mercado.
3. **Miedo de los inversores:** La incertidumbre económica y política llevó a muchos compradores a adoptar una actitud de "desensillar hasta que aclare", suspendiendo sus decisiones hasta tener mayor claridad sobre el futuro. Esta situación también afectó las ventas de inmuebles urbanos, ya que cualquier medida que avance contra la propiedad privada y genere conflictividad social provoca un parate en los compradores por temor a un desenlace de situaciones extremas.

"Desensillar hasta que aclare": el parate inmobiliario de 2008

Durante los 129 días que duró el conflicto, el mercado inmobiliario experimentó una merma significativa en el número de operaciones.

Aunque los valores de las propiedades no registraron caídas pronunciadas, la actividad se redujo drásticamente reflejando la falta de previsibilidad. La resolución del conflicto, con el voto "no positivo" de Cobos, trajo un alivio temporal. Sin embargo, las cicatrices del conflicto persistieron dejando lecciones clave sobre la importancia de la estabilidad política y económica.

Confianza y propiedad privada: pilares del mercado inmobiliario

El paro agropecuario demostró que cualquier medida que avance contra la propiedad privada afecta directamente la confianza de los inversores y paraliza el mercado inmobiliario. En realidad, no es un problema netamente ideológico si dejamos en claro que la propiedad privada es inviolable, tal como lo menciona nuestra Constitución Nacional. El gran problema es el cambio de reglas de juego. Invierto con un impuesto y mañana, porque un iluminado precisa dinero, aumenta o crea un impuesto y se lleva nuestra ganancia proyectada.

La percepción de riesgo sobre los derechos de propiedad genera incertidumbre que no solo frena las inversiones, sino que también erosiona la capacidad de planificar a largo plazo.

En el caso de la Argentina, esta lección se repite a lo largo de su historia económica; subrayando la necesidad de políticas que garanticen seguridad jurídica y fomenten la confianza en las instituciones.

El impacto del paro agropecuario de 2008, en el mercado inmobiliario argentino, evidenció la fragilidad del sector frente a escenarios de incertidumbre política y económica. La historia reciente deja claro que la previsibilidad y el respeto por la propiedad privada son condiciones indispensables para un mercado inmobiliario dinámico y resiliente. Cualquier desconfianza en estos pilares genera un freno inmediato en las operaciones, afectando tanto al desarrollo del sector como al conjunto de la economía.

El impacto del cepo cambiario en el mercado inmobiliario argentino: crisis de confianza, desarrollo y persecución

El cepo cambiario implementado en el 2011, durante la segunda presidencia de Cristina Fernández de Kirchner, marcó un punto crítico en el mercado inmobiliario argentino. Este sistema, que restringió la compra y venta de divisas extranjeras, desencadenó una serie de efectos económicos y sociales. Entre los más graves, se destacó la paralización del mercado inmobiliario dolarizado por la instauración del CEPO cambiario; que prohibía la compra de dólares a los ciudadanos a través del sistema bancario oficial.

Al principio, el cepo fue light para el mercado inmobiliario; es decir, quien compraba con un crédito en pesos podía acceder a los dólares. Luego se endureció, dejando un impacto en el mercado por la retracción de la compra con crédito hipotecario.

Restricciones al acceso de dólares y la brecha cambiaria

El cepo cambió las reglas del mercado, limitando el acceso al dólar oficial. Aunque inicialmente las operaciones con crédito hipotecario estaban exentas, esta excepción fue eliminada. Eso dificultó incluso a quienes ya contaban con financiamiento. Simultáneamente, la brecha cambiaria creció exponencialmente; consolidándose como una barrera que impedía operaciones en un mercado históricamente dolarizado.

El estancamiento del mercado inmobiliario dolarizado

El ahorrista, el comprador, y el ciudadano de a pie con sentido común, acostumbrados a operar en dólares, rechazan la pesificación que intentó imponer el gobierno. Los propietarios exigían dólares para protegerse de la devaluación del peso, mientras que los compradores con créditos hipotecarios enfrentaban barreras insalvables para completar las transacciones. Esta situación dejó fuera del mercado a quienes solo podían operar en pesos, reduciendo drásticamente la actividad y la accesibilidad al sueño de la casa propia.

Persecuciones y escraches: la resistencia de los actores del sector

El cepo no solo afectó la dinámica económica, sino que trajo consigo un clima de persecución contra quienes no acataban las directrices gubernamentales.

Sectores marginales atacaban a quienes netamente transmitían la voluntad de los propietarios, que no aceptaban créditos ni pesos para la compra de sus propiedades porque querían indefectiblemente dólares. Muchas inmobiliarias y propietarios tuvieron que sufrir embates bajo acusaciones como: "Cipayos, ustedes tienen que vender en pesos y no con la moneda del imperio".

En un contexto inflacionario, donde la devaluación constante hacía perder valor al peso y no se permitía la compra de dólares, la resistencia de los propietarios era clara: preferían la moneda extranjera para resguardar el valor de sus bienes.

A menudo, quienes organizaban estos ataques eran los mismos que, en su vida privada, tomaban decisiones contrarias a las que defendían públicamente. La hipocresía de los discursos contrastaba con la realidad del mercado: la economía forzaba al peso, mientras el dólar seguía siendo la moneda de resguardo preferida por todos.

Impacto en los desarrollos inmobiliarios y los créditos hipotecarios

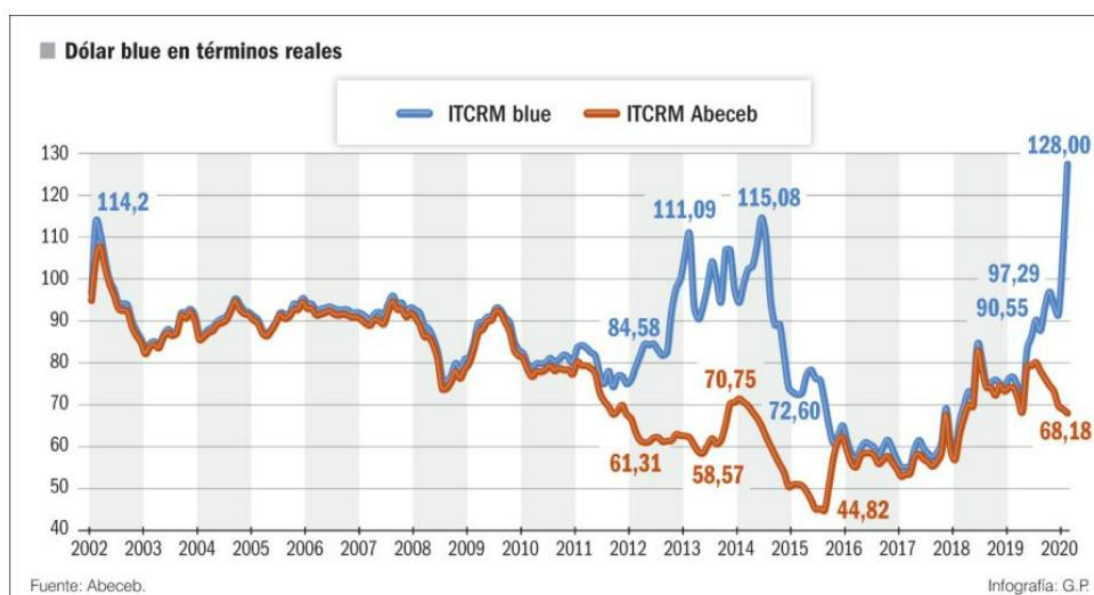
Los proyectos de desarrollo, especialmente aquellos financiados a través de créditos hipotecarios, se vieron gravemente afectados. Si bien algunos inmuebles "de pozo" comenzaron a comercializarse en pesos ajustados por el índice de la Cámara Argentina de la Construcción (CAC); esta modalidad no solucionó el problema para quienes necesitaban una vivienda inmediata.

El endurecimiento del cepo terminó por limitar incluso las líneas de crédito, como el Procrear, que inicialmente habían sido una herramienta prometedora y eficiente. Los propietarios no aceptaban pesos como forma de pago, lo que dejaba fuera de juego a quienes dependían de financiamiento bancario.

Clima inflacionario y rechazo generalizado

La combinación de inflación, restricciones cambiarias y desconfianza generó un rechazo masivo a la pesificación. Los propietarios, desconfiados de la estabilidad del peso, preferían mantener sus ahorros en dólares. En este contexto, muchos inversores optaron por retirar sus proyectos; dejando al mercado inmobiliario en un estado de parálisis.

4



Un golpe histórico para el mercado inmobiliario

El cepo cambiario no solo redujo la actividad inmobiliaria, sino que representó un golpe al desarrollo económico del país. Las medidas de presión, como los escraches y la persecución a los actores del sector, minaron la confianza necesaria para operar en el mercado.

A pesar de los intentos de adaptación, como las ventas en pesos ajustados por índices de construcción, el cepo generó más problemas que soluciones. Quedó claro que la política económica no solo necesita coherencia técnica,

⁴ <https://www.perfil.com/noticias/economia/la-brecha-con-el-blue-presiona-al-dolar-pero-no-hay-un-atraso-fuerte.phtml>

sino también de respeto por la seguridad jurídica y la realidad de los mercados.

Este capítulo oscuro del mercado inmobiliario argentino sirve como recordatorio de la importancia de generar un entorno previsible y seguro, donde el desarrollo económico y la confianza en las instituciones puedan prosperar sin restricciones arbitrarias ni persecuciones ideológicas.

Una nueva crisis llega al sector inmobiliario: 2018-2019 y el impacto del nuevo cepo cambiario

El mercado inmobiliario argentino ha experimentado transformaciones drásticas durante las últimas décadas, pero pocos períodos fueron tan críticos como el que se desató a partir de la crisis cambiaria de 2018-2019. Este lapso, marcado por la recesión económica y la reintroducción del cepo cambiario, desnudó las vulnerabilidades estructurales del sector y generó efectos de largo alcance que aún persisten.

El punto de inflexión: la crisis de 2018

La devaluación de septiembre de 2018 marcó un antes y un después en el mercado inmobiliario. Tras dos años de intensa actividad impulsada por un récord histórico de créditos hipotecarios, principalmente los ajustables por la Unidad de Valor Adquisitivo (UVA), el sector comenzó a desacelerarse rápidamente.

Entre las principales causas de esta desaceleración estuvo el colapso de la confianza económica. La inflación anual escaló al **53,5%**, mientras que el PBI cayó un **2,6%**; impactando directamente en el poder adquisitivo de las familias. Las cuotas de los créditos UVA, que dependían del ajuste por inflación, se tornaron impagables para muchas personas; lo que alejó a los potenciales compradores del mercado.

Las elecciones y el regreso del cepo

La incertidumbre se intensificó luego de las elecciones primarias de 2019, cuando Alberto Fernández superó ampliamente al entonces Presidente Mauricio Macri. Este escenario político generó nerviosismo en los mercados, ante la posibilidad de políticas económicas con tintes intervencionistas y un vínculo ideológico con el chavismo.

En respuesta a la crisis cambiaria desatada, el gobierno de Macri reintrodujo el cepo cambiario en septiembre de 2019; limitando nuevamente la compra

de dólares. Esta medida, que se había eliminado en 2015 al inicio de su gestión, buscaba contener la fuga de divisas; pero impactó negativamente en un mercado inmobiliario históricamente dolarizado.

Efectos directos en el mercado inmobiliario

En este período se observaron:

1. **Incertidumbre generalizada:** La imprevisibilidad respecto a las políticas económicas futuras generó una paralización casi total en la compraventa de inmuebles. Los propietarios optaron por retirar propiedades del mercado o congelar precios en dólares, mientras los compradores potenciales se abstuvieron de tomar decisiones.
2. **Freno al crédito hipotecario:** Los créditos hipotecarios UVA, que habían motorizado el mercado en los años previos, perdieron atractivo. El descalce entre los ingresos en pesos y las cuotas indexadas en UVA hizo que los bancos limitaran su oferta, reduciendo aún más las posibilidades de acceso a la vivienda.
3. **Reducción de operaciones:** Según los registros del Colegio de Escribanos de la Ciudad de Buenos Aires, la cantidad de escrituras cayó drásticamente alcanzando niveles mínimos históricos en 2019. Esta situación reflejó la contracción general del mercado.
4. **Dolarización como barrera:** Al restringir la compra de dólares, el cepo dificultó las transacciones ya que los inmuebles en la Argentina se cotizan casi exclusivamente en esta moneda. La brecha cambiaria entre el dólar oficial y el paralelo solo exacerbó esta problemática.
5. **Candidatos que promocionaban la industria de la usurpación**

El regreso del cepo cambiario no solo golpeó al sector en el corto plazo, sino que sembró incertidumbre de largo alcance. Sin señales claras de estabilización económica ni políticas que promovieran la previsibilidad, el mercado inmobiliario quedó atrapado en un círculo vicioso de retracción y estancamiento.

La experiencia de 2018-2019 dejó lecciones importantes: la dependencia del mercado inmobiliario argentino respecto del dólar, la necesidad de un marco regulatorio estable y el riesgo de políticas económicas que generen desconfianza. Para salir de esta crisis, sería clave reestablecer las condiciones de previsibilidad, fomentar el crédito accesible y diseñar estrategias que

permitan redinamizar un sector que históricamente ha sido un motor de la economía argentina.

2020-2023: Crisis del COVID, continuidad del cepo y elecciones

El período 2020-2023 marcó uno de los capítulos más difíciles en la historia reciente del mercado inmobiliario argentino. La combinación de la crisis desatada por la pandemia, la extensa cuarentena, la continuidad del cepo cambiario, una elevada incertidumbre electoral, la crisis de deuda y la escasez de divisas profundizaron la crisis del sector inmobiliario y de la economía en general.

La cuarentena eterna: paralización total del mercado

La extensa cuarentena decretada por el Gobierno Nacional durante la pandemia de COVID-19 generó una parálisis sin precedentes en el sector inmobiliario. Durante meses, las operaciones quedaron completamente detenidas:

- **Cierre de negocios:** Las inmobiliarias y la mayoría de los comercios permanecieron inactivos, sin posibilidad de realizar tasaciones ni mostrar propiedades. Los gastos se acumulaban sin posibilidad de ingresos.
- **Restricciones de movilidad:** Los vendedores que necesitaban desprenderse de propiedades no pudieron avanzar debido a la falta de operaciones bancarias regulares, la suspensión de las salas de escritura y el funcionamiento reducido de los organismos públicos relacionados al mercado.
- **Operaciones en pausa:** Los compradores, ante estas limitaciones, postergaron decisiones de compra acumulando una gran cantidad de operaciones detenidas.

La necesidad de adaptarse a este contexto derivó en la adopción de nuevas tecnologías, como las certificaciones digitales para contratos de locación y autorizaciones de venta. Sin embargo, estas herramientas no fueron suficientes para reactivar un mercado profundamente afectado por la desconfianza y la falta de contacto personal.

El ruido sobre la propiedad privada

La propiedad privada, eje fundamental del mercado inmobiliario, se vio amenazada por una serie de eventos que generaron incertidumbre en propietarios e inversores:

- **Tomas de tierras:** La proliferación de ocupaciones ilegales y la falta de una respuesta contundente por parte del Estado pusieron en duda la seguridad jurídica de las propiedades.
- **Caso Vicentín:** En diciembre de 2019, Vicentín -una de las empresas más importantes del sector agroexportador argentino- sorprendió al país al declararse en cesación de pagos. Esta compañía, que había logrado posicionarse como la sexta mayor exportadora durante la campaña agrícola 2018/2019; acumulaba una deuda monumental con bancos, proveedores y productores entre los cuales destacaba el Banco Nación, principal acreedor de la firma.
- La crisis de Vicentín desnudó una situación compleja y tensa en la economía nacional, exponiendo la fragilidad de un sector clave para el ingreso de divisas al país. Pero, lo que comenzó como un problema financiero interno, escaló rápidamente a un conflicto político y social que marcaría un precedente en la relación entre el Estado y el sector privado.
- En junio de 2020, el Presidente anunció la intervención transitoria de la empresa por 60 días, acompañada de la intención de expropiarla mediante un proyecto de ley que sería enviado al Congreso. La justificación oficial era clara: garantizar la continuidad productiva de la empresa, proteger a los trabajadores y evitar un impacto negativo en el sector agroindustrial. Sin embargo, esta decisión desató una tormenta política y mediática. Sectores de la oposición, líderes empresariales y amplios grupos de la ciudadanía manifestaron su rechazo, señalando que la medida violaba el derecho constitucional a la propiedad privada.

En la historia del mercado inmobiliario argentino, **la defensa irrestricta de la propiedad privada** no es solo un principio constitucional: es el cimiento sobre el que se construyen la confianza, las inversiones y el desarrollo sostenible de largo plazo. Desde 2007 hasta la fecha, la experiencia argentina nos enseña que **cada ataque o desdén hacia este derecho fundamental genera un efecto dominó de inseguridad jurídica, retracción de inversiones y parálisis en el mercado.**

La propiedad privada como motor de confianza

En cualquier economía, la inversión inmobiliaria es una apuesta a futuro: quien compra un terreno, una vivienda, o financia un desarrollo, lo hace con la expectativa de que las reglas del juego se mantendrán estables y que podrá disponer libremente de ese activo. **Cuando la propiedad privada es respetada y garantizada, los proyectos se multiplican, los créditos fluyen, los desarrolladores construyen y los compradores confían.** No es casual que en los momentos de mayor respeto a este derecho –como en los primeros años del boom inmobiliario post-convertibilidad– surgieran emprendimientos emblemáticos como **Puerto Madero, Catalinas Norte** o el desarrollo de zonas como **Palermo Hollywood**.

Por el contrario, cuando se instala la narrativa de que el derecho de propiedad es “relativo”, “sujeto a la función social” o “revisable según intereses superiores”; **el efecto es devastador.** El mercado se paraliza. Los precios caen no por sobreoferta, sino por miedo. **Los desarrolladores suspenden obras, los bancos cortan líneas de crédito y los inversores extranjeros retiran capitales.** Esto no es teoría: es lo que sucedió tras medidas como las amenazas de expropiaciones en algunas provincias, los proyectos de leyes de "alquiler social obligatorio" o los casos de usurpaciones masivas toleradas por las autoridades.

Casos concretos: cuando la propiedad privada está bajo ataque

Uno de los ejemplos más paradigmáticos fue **el conflicto por las tomas de tierras en el conurbano bonaerense**, como el caso de **Guernica en 2020**, donde **miles de familias ocuparon terrenos privados con respaldo discursivo de sectores que alentaban la "redistribución de la tierra" como un derecho superior al de propiedad.** El impacto fue inmediato: los propietarios vieron sus bienes desvalorizados, las inversiones en proyectos cercanos se frenaron y la desconfianza se extendió al mercado en general.

Cuando una autoridad o funcionario con poder avala medidas de tomas de tierras, usurpaciones o abraza ideas de gobiernos populistas/dictatoriales, donde la propiedad privada es una cuestión relativa; genera nada más que espanto y crisis directas con múltiples daños colaterales a toda la población. Recordemos que invertir en inmuebles es una inversión en el tiempo, es algo imposible de trasladar; es una acción que puede volar ante el primer rumor

exterior. Vender un inmueble requiere tiempo y, precisamente, por eso la confianza en el futuro es una cuestión esencial. Cuando personajes atacan la propiedad privada, atacan la confianza y, por ende, atacan al futuro del desarrollo del país. ¿A quién se le ocurriría invertir en inmuebles en un lugar, construir un edificio, cuando llegaban esbozos del “que se expropie”?

Otro caso fue el debate en torno a la **Ley de Alquileres 2020–2023**, donde se plantearon iniciativas que prácticamente impedían a los propietarios disponer libremente de sus inmuebles, limitando aumentos y plazos, generando una retracción del mercado de alquiler y forzando la salida de propiedades del circuito formal. **Esto no solo perjudicó a los propietarios, sino también a los inquilinos, que vieron reducida la oferta y encarecidos los precios.** La inseguridad jurídica no discrimina: **cuando se erosiona la propiedad privada, pierden todos.**

La importancia de defender la propiedad como valor no negociable

La defensa irrestricta de la propiedad privada no es un dogma ideológico: es un **requisito esencial para cualquier desarrollo económico sostenible. Sin propiedad privada garantizada, no hay préstamos hipotecarios, no hay desarrollos inmobiliarios a gran escala, no hay financiamiento internacional, no hay empleo en la construcción, no hay recaudación de impuestos a partir de escrituras, ni expansión del crédito.**

Es por eso que los países que más progresan en su mercado inmobiliario – Estados Unidos, Canadá, Australia, por citar ejemplos– **no discuten el derecho de propiedad: lo protegen como un derecho inviolable.** En la Argentina, cada vez que se intenta reinterpretarlo, debilitarlo o subordinarlo a otros intereses, **los capitales se fugan, los proyectos se detienen y los sueños de vivienda propia se frustran.**

La contracara: la seguridad jurídica como imán de inversión

Por el contrario, cuando el sistema legal y el marco político **transmiten un mensaje claro de respeto a la propiedad privada**, el efecto es multiplicador. **Los desarrolladores planifican obras, los compradores anticipan beneficios y los inversores apuestan a proyectos a largo plazo.**

Basta mirar el repunte de proyectos tras la derogación de la Ley de Alquileres en 2024, o el relanzamiento de créditos hipotecarios en bancos como Banco Nación y Banco Ciudad tras medidas de desregulación y fomento al crédito. El retorno de los inversores internacionales al mercado argentino tras la salida del cepo cambiario es otra prueba contundente de cómo la seguridad jurídica atrae capitales frescos.

En definitiva, la propiedad privada no es un privilegio: es una condición de posibilidad para la inversión y el desarrollo. Cualquier país que la socava, se condena a la desinversión y al estancamiento. La Argentina debe decidir qué camino quiere recorrer: la senda del respeto a la propiedad privada como garantía de progreso o la del populismo expropiador que espanta inversores y traba el crecimiento.

En el “Camino del Real Estate”, sin propiedad privada garantizada, no hay futuro para el mercado inmobiliario argentino ni para el desarrollo de las familias. Sin propiedad privada, solamente se genera una suerte de sometimiento estatal que nivela para abajo. A colación de ello, el general ⁵Manuel Belgrano decía “yo no quiero que mis paisanos vivan del sometimiento y la ignorancia”; en relación a la creación de escuelas de oficios para que a través del trabajo independiente el hombre pudiera evolucionar individualmente en lo económico y lo social. Una de las grandes metas de un trabajador es darle el techo propio a su familia. Eso viene ligado al trabajo, al ahorro y, en muchos casos, al crédito hipotecario como instrumento de crecimiento patrimonial.

La inflación, la caída de precios y el cepo cambiario

La inflación, que alcanzó niveles superiores a dos dígitos mensuales en algunos períodos y la continua devaluación del peso amplificaron la caída de los precios en dólares del metro cuadrado. Esto generó dos comportamientos principales entre los compradores:

- **Expectativa de caída:** La mayoría decidió esperar, especulando con una mayor depreciación de las propiedades. Es decir, muchos compradores razonaron que podrían aparecer oportunidades 80% off, como en el 2001, y por eso pararon las rotativas hasta que pasara “algo”. Desenlace que no ocurrió.

⁵ <https://diegomigliorisi.com/project/manuel-belgrano-iluminando-nuestra-patria/>

- **Oportunidad de compra:** Una minoría aprovechó los precios competitivos para invertir, aunque esta dinámica fue insuficiente para compensar la caída general del mercado.

El cepo cambiario, reforzado durante este período, limitó significativamente las operaciones en dólares; que es la moneda de referencia del mercado inmobiliario argentino. La imposibilidad de acceder libremente al mercado cambiario dificultó tanto la compra así como la venta de propiedades, aumentando la incertidumbre en el sector.

Crisis de deuda y escasez de divisas (2022-2023)

El agotamiento de reservas del Banco Central y la dificultad para acceder a divisas acentuaron la crisis del mercado inmobiliario:

- **Impacto económico:** La inflación escaló al 120% anual en 2022, mientras que la pobreza alcanzó niveles cercanos al 50%. Esto erosionó aún más la capacidad adquisitiva de la población.
- **Financiación inexistente:** La falta de acceso a créditos hipotecarios convirtió la compra de vivienda en un sueño inaccesible para la mayoría de los argentinos, profundizando la parálisis del sector.

Incertidumbre electoral y política económica

El contexto político fue un factor clave en la prolongación de la crisis:

- **Fracaso de medidas económicas:** Intentos como el blanqueo de capitales no lograron la reactivación esperada y la economía siguió en caída libre.
- **Escenario electoral:** Las elecciones de 2023 culminaron con el triunfo de Javier Milei. Aunque su visión promercado generó esperanzas, también trajo consigo incertidumbre sobre la implementación de sus políticas en un Congreso dominado por la oposición. Aunque, con el correr de los meses, la sorpresa de la recuperación económica en tiempo record impactó de lleno en el mercado inmobiliario local y fue noticia en todo el mundo. Se derogó la destructiva ley de alquileres, se lanzaron líneas de crédito hipotecario, se derogaron impuestos a la compraventa y procesos burocráticos, se puso en práctica una ley de sinceramiento fiscal que en gran parte se volcó al mercado inmobiliario, se eliminó el cepo cambiario, se estabilizó el dólar y se controló la inflación. Entre otras medidas que hacen un escenario inéditamente positivo para invertir.

Por otro lado, el “factor confianza” es un componente esencial para el crecimiento de todo proceso económico y fundamentalmente para la inversión en real estate; factor que se vio alimentado por todas estas medidas aplicadas.

Impacto económico general

La pandemia y las políticas económicas aplicadas durante este período dejaron un panorama devastador:

- **PBI:** En 2020, la economía se contrajo un 9,9%.
- **Aumento de la pobreza:** Alcanzó el 42% en 2020 y se acercó al 50% en 2023.
- **Inflación descontrolada:** Con picos del 120% anual en 2022, la inflación profundizó la crisis.
- **Parálisis del mercado:** La falta de confianza y las restricciones cambiarias dejaron al sector inmobiliario en su nivel más bajo en años.

El trienio 2020-2023 fue un período de agonía prolongada para el mercado inmobiliario argentino. La combinación de la cuarentena extendida, la inflación descontrolada, la escasez de divisas, el cepo cambiario y la incertidumbre electoral sumió al sector en una crisis estructural. Aunque el triunfo de Milei, en 2023, ofreció un atisbo de esperanza; el desafío de reactivar el mercado y recuperar la confianza de compradores e inversores permanece como una tarea titánica en un contexto aún lleno de incertidumbres. Algunos analistas políticos sostienen que el voto bronca y el cansancio de la política tradicional fue la situación que llevó al economista libertario al sillón de Rivadavia.

Capítulo 3: Auges y recuperaciones del mercado inmobiliario argentino

En este capítulo te cuento buenas noticias.

Durante la presidencia de Arturo Frondizi (1958-1962), la Argentina experimentó un período significativo en el mercado inmobiliario; caracterizado por políticas desarrollistas que promovieron la urbanización y facilitaron el acceso a la vivienda, especialmente para la clase media.

Acceso al crédito hipotecario para la clase media

El gobierno de Frondizi implementó medidas para ampliar el acceso al crédito hipotecario, permitiendo que amplios sectores de la clase media

podían adquirir viviendas. Esta política buscaba dinamizar el mercado inmobiliario y responder al creciente déficit habitacional.

Crecimiento de la construcción y de viviendas sociales

Las políticas desarrollistas impulsaron la urbanización, fomentando la construcción de viviendas sociales y la expansión de las ciudades. Se promovieron proyectos de infraestructura que facilitaron el desarrollo de nuevos barrios y mejoraron las condiciones de vida en áreas urbanas.

Obras icónicas como barrios populares en Buenos Aires

Durante este período, se llevaron a cabo obras emblemáticas en Buenos Aires, como la construcción de barrios populares destinados a sectores de menores ingresos. Estos proyectos buscaban ofrecer soluciones habitacionales dignas y contribuir a la integración urbana.

Sin embargo, a pesar de estos avances, el mercado inmobiliario también enfrentó desafíos. La inestabilidad política y económica, sumada a las tensiones sociales, generaron fluctuaciones en el sector. Tras el golpe de Estado que derrocó a Frondizi en 1962, muchas de estas políticas se vieron interrumpidas, afectando la continuidad de los proyectos en marcha.

El período de gobierno de Arturo Frondizi, principalmente desde ⁶1960 hasta 1962, representó una etapa de impulso y transformación para el mercado inmobiliario argentino al implementar políticas que promovieron la urbanización y facilitaron el acceso a la vivienda; especialmente para la clase media. No obstante, las crisis políticas y económicas de la época también dejaron su impronta en el desarrollo y sostenibilidad de estas iniciativas.

El auge de los '90

En los primeros años de la década de los '90, la economía argentina vivió un período de transformación sin precedentes. La Ley de Convertibilidad, instaurada en 1991, había estabilizado la moneda; fijando una paridad rígida de 1 peso igual a 1 dólar. La confianza volvió a instalarse en un país golpeado por años de incertidumbre y crisis inflacionarias. Era una época en donde las familias veían cómo sus ahorros dejaban de desmoronarse y las oportunidades económicas florecían.

El sistema financiero, revitalizado por esta estabilidad, comenzó a ofrecer crédito hipotecario masivo; algo que para la mayoría había sido inalcanzable

⁶ https://es.wikipedia.org/wiki/Arturo_Frondizi

hasta entonces. Las tasas de interés, históricamente altas, cayeron y los préstamos en dólares se convirtieron en una herramienta accesible para quienes soñaban con la casa propia. Las entidades bancarias competían ferozmente, otorgando financiamiento a largo plazo, confiadas en que la estabilidad cambiaria se mantendría indefinidamente.

Este nuevo acceso al crédito hipotecario impulsó una verdadera explosión en el mercado de la construcción. En la Ciudad de Buenos Aires, las grúas comenzaron a dominar el paisaje; levantando torres residenciales, edificios de oficinas y desarrollos comerciales.

A su vez, esta situación no solo se dio en la Ciudad de Buenos Aires. En el interior del país, ciudades como Rosario, Córdoba y Mendoza experimentaron su propio renacimiento inmobiliario, con proyectos que transformaron sus perfiles urbanos.

A la par, una nueva tendencia tomaba forma en las zonas suburbanas: surgen los barrios privados y los countries. Lugares como Pilar, Tigre, Ezeiza en las afueras de Buenos Aires, se convirtieron en el epicentro de este fenómeno.

Puerto Madero ⁷, fue el principal caso testigo de los 90, A fines de los años 80 y principios de los 90, se gestó la idea de recuperar esta vasta extensión de tierra. El proyecto de reconversión de Puerto Madero, uno de los más ambiciosos de América Latina, buscaba no solo revitalizar el área, sino también integrar el río a Buenos Aires. Se creó la Corporación Antiguo Puerto Madero S.A., una sociedad entre el Estado Nacional y la Ciudad, encargada de llevar adelante la planificación y ejecución

Es importante destacar que durante mucho tiempo la zona portuaria de Puerto Madero, ubicada a metros de casa rosada, se encontraba en un estado de abandono. Los viejos docks, construidos a fines del siglo XIX para facilitar el comercio marítimo, habían quedado obsoletos con la llegada de buques de mayor calado que no podían ingresar al puerto.

Pero al desarrollar este proyecto se transformó en la zona más premium de la ciudad con el valor metro cuadrado más alto de la Argentina.

Otro fenómeno de los últimos tiempos fue que muchas familias de clase media y alta abandonaban el bullicio de la ciudad para instalarse en estas

⁷ <https://turismo.buenosaires.gob.ar/es/recorrido/puerto-madero>

comunidades cerradas, atraídas por promesas de seguridad, espacios verdes y una calidad de vida superior en barrios cerrados del gran Buenos Aires.

Si bien la inversión extranjera no fue una gran protagonista en esta etapa, capitales provenientes de Estados Unidos, Europa y otras regiones comenzaron a fluir muy tenuemente hacia la Argentina; alentados por la estabilidad económica y la rentabilidad que ofrecía el sector inmobiliario.

Cabe destacar que para una inversión de capitales extranjeros en real estate, se requiere años de seguridad jurídica, estabilidad económica y confianza en que no cambien las reglas de juego en medio del camino.

Los desarrollos de lujo y los grandes proyectos residenciales, entonces, encontraron en estos inversores un respaldo fundamental. El boom del crédito hipotecario y la construcción marcaron una transformación económica y social profunda. La clase media veía ampliar sus horizontes gracias al acceso a bienes que antes parecían imposibles. Sin embargo, esta prosperidad estaba anclada en la convertibilidad y en la confianza en un sistema que no contemplaba los desequilibrios estructurales subyacentes.

Entre 1991 y 1998, la Argentina vivió uno de sus momentos de mayor dinamismo en el mercado inmobiliario. Familias, desarrolladores e inversores compartieron la ilusión de un crecimiento sostenido; en un país en donde, por un breve período, el sueño de la casa propia parecía al alcance de todos.

Aunque, como vimos en el capítulo referido a la crisis del mercado inmobiliario, los últimos años no fueron los mejores debido al inicio de un proceso recesivo que impactó en la económica nacional.

En resumidas cuentas, la década de los noventa ha sido una de las mejores etapas del mercado inmobiliario argentino no solo por lo extenso del período sino también la estabilidad económica en materia del dólar y también por tener una inflación controlada. Otro tema importante de este período ha sido que el crédito hipotecario creció con fuerza y permitió a muchas familias acceder a la vivienda; así como también a muchos comercios, a una propiedad.

Período 2003-2008: Commodities, estabilidad y recuperación

La crisis económica de 2001-2002 marcó un antes y un después para el mercado inmobiliario argentino. La incertidumbre y el miedo dominaron durante los peores momentos de la recesión, cuando los compradores e inversores se negaban a participar en un mercado en caída que parecía no tener fondo.

Sin embargo, a medida de que avanzaba el 2003, el mercado comenzó a mostrar síntomas de recuperación y optimismo.

El papel del "país barato" y los commodities

La Argentina comenzó a posicionarse como un país con commodities extremadamente competitivos, lo que la hizo atractiva para el mercado internacional. La soja, en particular, alcanzó precios históricos; impulsando el ingreso de divisas al país. Este flujo de capital no solo reforzó las arcas estatales, sino también incrementó la circulación de dólares en la economía. El campo tuvo un rol crucial en esta transformación, actuando como motor de una recuperación que inicialmente parecía imposible.

Un mercado inmobiliario en auge

La estabilidad monetaria lograda tras la devaluación de 2002 inyectó confianza en los inversores. Entre 2003 y 2008, los precios de las propiedades experimentaron un crecimiento continuo y sostenido. Fueron cinco años de crecimiento continuo del mercado inmobiliario argentino, marcando records históricos.

La realidad era simple: quien comprara cualquier tipo de inmueble durante aquellos años y lo dejara inactivo, ganaba a tasas de rentabilidad "chinas" gracias a la revalorización constante. Aunque no era el escenario óptimo para el desarrollo del país, ya que lo ideal hubiera sido fomentar el movimiento del capital mediante construcción y créditos hipotecarios; esta situación demostró el inmenso potencial del sector.

El boom de la construcción

A partir de 2005, el crédito hipotecario comenzó a tener mayor protagonismo, lo que impulsó aún más la actividad del mercado. Se multiplicaron los proyectos de edificación, especialmente en la mayoría de las ciudades del país.

En aquellos años, en Palermo, uno de los barrios más buscados de Buenos Aires; la incidencia rondaba los 350 dólares por metro cuadrado cuando en muchas zonas llegó con el tiempo a más de 900. Mientras que, en Villa Crespo, se encontraban propiedades en buenas ubicaciones; entre 80 y 100 dólares por metro cuadrado, hasta llegar a 500.

Los costos de construcción, también, resultaban atractivos; favoreciendo el dinamismo del sector.

El mercado del alquiler

La inversión en propiedades destinadas al alquiler también fue una estrategia rentable durante este período. Los propietarios percibían una tasa promedio del 8% anual en dólares, lo que reafirmaba la confianza en el mercado.

Además, la intervención estatal y el hostigamiento hacia la propiedad privada fueron mínimos; esto creó un clima propicio para el desarrollo inmobiliario.

Nuestra apuesta en plena crisis

En medio de esta turbulencia, nuestra empresa tomó una decisión estratégica y audaz: inauguramos en 2001 ,una de las inmobiliarias más grandes y significativas de Almagro en plena crisis. Esto fue posible porque parte de nuestra filosofía siempre ha sido que los inmuebles triunfaran más allá de los obstáculos.

Creemos firmemente que, a pesar de los "palos en la rueda" que puedan poner las crisis, el futuro es brillante tanto para nuestro país como para sus habitantes.

Lecciones de la historia

Hacer una retrospectiva del mercado inmobiliario argentino implica analizar de manera objetiva los números y el contexto. Aunque el período 2003-2008 fue una época de bonanza, es importante reflexionar sobre lo que pudo haberse hecho mejor.

La dependencia del viento de cola que generaron los commodities, podría haberse aprovechado para estructurar un crecimiento más sostenible; incluyendo una expansión del crédito y un mayor dinamismo en la construcción. Pero más allá de esto, la realidad es que ha quedado en la historia del real estate argentino como una de las mejores etapas de desarrollo y crecimiento.

El impacto del conflicto del campo

Sin embargo, no todo fue lineal. En 2008, el conflicto por la Resolución 125, que proponía aumentar las retenciones al campo, interrumpió brevemente este proceso de confianza. Los inversores y ahorristas, al percibir un avance sobre la propiedad privada, reaccionaron con temor y cautela; deteniendo, en parte, el crecimiento que se había logrado.

Recordemos que el campo argentino, no solamente paga los impuestos convencionales; sino que también debe sumarle un alto porcentaje de retenciones, debiendo soportar altos costos en moneda extranjera y los riesgos climáticos. El proyecto del Ministro de Economía de ese entonces proponía gravar aún más la carga impositiva⁸.

La profunda crisis de 2001 colocó al país al borde del colapso; pero la recuperación de la Argentina en tiempo récord resulta destacable, especialmente considerando que en otros países similares tales recuperaciones suelen demorar una o dos décadas.

La historia es muy clara: quienes invirtieron en inmuebles durante los momentos más oscuros de la crisis y en su posterior etapa de recuperación, fueron los grandes ganadores. Estas decisiones no solo reflejan un profundo entendimiento del mercado, sino también la capacidad de aprovechar oportunidades en medio de la adversidad.

2009-2011: Un breve brote de crecimiento

Entre 2009 y 2011, el mercado inmobiliario argentino mostró un crecimiento sostenido de precios, impulsado por el contexto económico global favorable y una alta demanda interna. Aunque las operaciones con crédito hipotecario comenzaron a desacelerarse en zonas consolidadas, la compra-venta de propiedades mantuvo una notable actividad.

Este período también se destacó por un aumento en la construcción de edificios residenciales y la expansión hacia destinos turísticos y el interior del país. La venta de lotes para nuevas edificaciones ganó protagonismo, mientras que la inversión en inmuebles como refugio de valor, siguió siendo una constante.

⁸ <https://www.iade.org.ar/noticias/resolucion-125-17-anos-del-conflicto-entre-el-estado-y-el-campo>

En este contexto, previo al cepo cambiario, el sector inmobiliario consolidó su posición como uno de los motores clave de la economía con cambios que anticipaban transformaciones futuras.

2016-2018: Salida del cepo y revolución del crédito hipotecario

El cambio de régimen político en la Argentina, a fines de 2015, marcó un antes y un después en la economía del país; con profundas repercusiones en el mercado inmobiliario.

Entre las primeras medidas adoptadas por el gobierno de Mauricio Macri estuvo la eliminación del cepo cambiario, una restricción que había limitado severamente el acceso al mercado de divisas durante años. Esta decisión, que restituyó la libertad cambiaria, se convirtió en la piedra angular de una transformación económica que favoreció al sector inmobiliario.

De manera casi simultánea, se implementó un ambicioso plan de créditos hipotecarios indexados por el coeficiente UVA. Este instrumento, que ajustaba las cuotas del crédito en función de la inflación, abrió la puerta a miles de argentinos para cumplir el anhelado sueño de la vivienda propia.

La combinación de estas políticas generó un clima de confianza y un dinamismo inédito en el sector, convirtiendo a este período en uno de los más significativos en la historia reciente del mercado inmobiliario argentino.

Auge del crédito hipotecario y el sueño de la vivienda propia

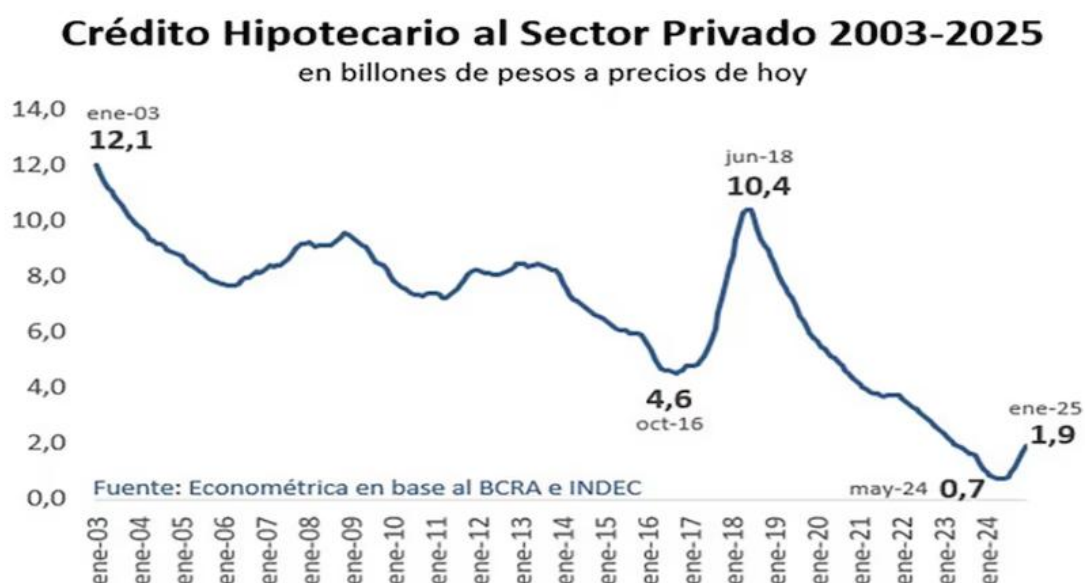
El período 2016-2018 se caracterizó por un crecimiento explosivo del crédito hipotecario, con una expansión que no tenía precedentes desde la década de los '90; incluso la superó ampliamente. La clave del éxito radicó en que las cuotas de los préstamos se asemejaban a los valores de un alquiler mensual; constituyó un atractivo diferencial que acercó a las familias de clase media a la posibilidad de adquirir su primera vivienda. Este fenómeno fue especialmente notorio en barrios tradicionalmente habitados por sectores medios, donde el movimiento en las oficinas inmobiliarias reflejaba un verdadero entusiasmo por el acceso a la propiedad.

En este contexto, las escrituras realizadas con créditos hipotecarios alcanzaron un pico histórico; tal como evidencian los gráficos analizados en las páginas anteriores.

Este crecimiento fue acompañado por un incremento moderado de los valores del metro cuadrado, que subieron entre un 20% y un 25%; y por un auge en la venta de terrenos para edificación. Asimismo, las operaciones en inmuebles "desde el pozo" experimentaron un crecimiento significativo, impulsadas por el renovado interés en la construcción de viviendas nuevas.

Un momento clave en la historia del real estate argentino

9



La etapa 2016-2018 puede considerarse, sin lugar a dudas, como una de las más importantes en la historia del mercado inmobiliario argentino y del crédito hipotecario. Las políticas de libre mercado, la eliminación de trabas cambiarias y la implementación de mecanismos innovadores para financiar la vivienda marcaron un cambio de paradigma. Este período simbolizó, no solo una recuperación económica; sino también la reafirmación de la propiedad privada como un derecho fundamental y un pilar para el desarrollo de la sociedad.

El comienzo de la desaceleración

Sin embargo, hacia finales de 2018, una devaluación significativa comenzó a cambiar el panorama. La pérdida de poder adquisitivo, combinada con la creciente inflación, impactó negativamente en la capacidad de pago de las familias y en el atractivo de los créditos hipotecarios indexados. El mercado,

⁹ Fuente: <https://www.infobae.com/opinion/2025/03/08/el-renacer-del-credito-hipotecario/>

que había experimentado un crecimiento sostenido, inició una desaceleración que marcó el fin de esta etapa dorada.

A pesar de las dificultades que se presentaron hacia el final del período, los años 2016 a 2018 quedarán en la memoria. Constituyen un ejemplo de lo que las políticas de apertura económica y de respeto por la propiedad privada pueden lograr en el desarrollo del mercado inmobiliario y en la mejora de la calidad de vida de los ciudadanos.

Este episodio refuerza la importancia de sostener un marco institucional sólido que incentive la inversión y el acceso a la vivienda como motor del progreso social y económico.

2024: Real estate y primer gobierno liberal libertario

La llegada de un Presidente liberal-libertario al gobierno, en diciembre de 2023, marcó un antes y un después en la historia reciente de la economía argentina; especialmente para el mercado inmobiliario. Este cambio, no solo devolvió la confianza mediante a una batería de medidas destinadas al sector, sino que también generó una esperanza renovada entre los actores del sector.

La defensa a ultranza de la propiedad privada, uno de los pilares ideológicos del nuevo mandatario, fue un bálsamo necesario para un país golpeado por años de incertidumbre económica.

De la crisis a la confianza

El contexto previo al cambio de gobierno era alarmante. A partir de las secuelas de una cuarentena prolongada, aún existía en algunos actores desconfianza en un posible avance sobre propiedad privada, un cepo cambiario asfixiante y un mercado crediticio hipotecario prácticamente inexistente. Dibujaban, entonces, un panorama sombrío. A esto se sumaban una inflación descontrolada y una constante devaluación del peso frente al dólar; elementos que complicaban la planificación económica tanto de las familias, así como de los inversores.

Sin embargo, el primer año de gobierno liberal comenzó a revertir esta tendencia. Una de las primeras medidas implementadas fue la estabilización del dólar, acompañada de políticas que redujeron rápidamente el índice inflacionario. Estas acciones crearon un entorno de previsibilidad

económica, el cual resultó fundamental para el retorno de inversores y compradores genuinos al mercado inmobiliario.

El impacto de los créditos hipotecarios

El anuncio, en mayo de 2024, de un ambicioso programa de créditos hipotecarios fue el hito que marcó el inicio de una verdadera reactivación. Por primera vez en años, las familias argentinas vieron viable la posibilidad de acceder a una vivienda propia mediante herramientas financieras accesibles. Esto generó un boom de consultas tanto en bancos y en inmobiliarias, donde las operaciones comenzaron a multiplicarse mes a mes.

El sector inmobiliario, que había estado prácticamente paralizado durante años, empezó a mostrar señales de vida. Las constructoras retomaron proyectos postergados, los desarrolladores apostaron nuevamente al mercado local y las operaciones concretas se convirtieron en un indicador del cambio estructural.

Aunque con el aumento del costo de la construcción que se paso a precios , afecto directamente la venta de unidades de pozo por tener una competencia directa con unidades terminadas.

Por otro lado vale destacar que un programa de créditos hipotecarios es efectivo cuando llega a quien realmente lo precisa , el manipular tasas para ganar mas porque hay una gran demanda tiene su punto de confronte porque frena el crecimiento directa e indirectamente de muchos sectores e individuos que lo precisan para avanzar .

La recuperación del mercado

El regreso de la confianza fue acompañado por una política fiscal y monetaria más austera, que permitió consolidar el descenso de la inflación. En este nuevo contexto, las herramientas financieras, así como los créditos hipotecarios y las operaciones en moneda local; comenzaron a desplazar la dependencia exclusiva del dólar, generando un dinamismo que el sector no experimentaba desde hacía décadas.

Para muchos, este período inicial del gobierno liberal-libertario es el renacimiento de un mercado que había sido considerado el motor de la economía argentina. Aunque aún quedan desafíos por resolver, especialmente en términos legislativos, la recuperación del mercado inmobiliario se perfila como uno de los grandes logros de esta nueva etapa. Claro está y, como lo hemos visto en el capítulo anterior, la Argentina tiene

antecedentes de sobra para que un inversor desconfíe de que mañana pueda haber otra crisis, fundamentalmente los inversores internacionales. El camino de la construcción de convivencia internacional se comenzó a desarrollar nuevamente.

Un futuro con oportunidades

Mas allá del color político que gobierne , el defender la propiedad privada debe ser una regla indiscutible . Esto genera las condiciones necesarias para la inversión, el mercado inmobiliario argentino tiene ante sí un horizonte de crecimiento. El desafío será consolidar estas políticas y garantizar su sostenibilidad a largo plazo, de modo que el sector se convierta en un pilar del desarrollo económico nacional.

El 2024 será recordado como el año en que el real estate argentino comenzó a reescribir su historia, dejando atrás la incertidumbre y abrazando un futuro de oportunidades y prosperidad. Ha sido un año bisagra: se implementaron políticas como la de estabilidad monetaria e inflacionaria, el lanzamiento de créditos hipotecarios, la derogación de la ley de alquileres que generó una de las crisis más graves en la historia de la vivienda en la Argentina.

Todas esas medidas, en tan corto tiempo, no solo sorprendieron sino que generaron confianza en los inversores. Fueron el estandarte para la recuperación. En el 2025, la recuperación del mercado inmobiliario argentino continuó: se multiplicaron las escrituras y continuó un proceso para simplificar la compraventa eliminando la burocracia y la baja de impuestos como el ITI y el COTI. Uno de los datos más relevantes fue la eliminación del CEPO cambiario; que fue símbolo de la represión financiera, la desconfianza y la pérdida de oportunidades.

Capítulo 4: Del CárDEX a la Revolución Tecnológica

En 1956, Villa Crespo era un barrio que respiraba el bullicio del tranvía y las calles empedradas. Era un paisaje en donde la tecnología apenas había comenzado a asomar la cabeza, la vida transcurría entre reuniones cara a cara y el apretón firme de manos sellaba acuerdos con la solidez de un contrato.



Fue en ese año cuando Ramón, mi abuelo, decidió fundar una modesta inmobiliaria en el corazón del barrio. Su oficina, un pequeño local con una mesa de madera gastada y una cartelera en la vidriera, pronto se convirtió en un punto de encuentro para aquellos que buscaban un techo bajo el cual construir sus sueños.

Ramón tenía una filosofía clara: la palabra valía tanto como una firma. En una época en donde las líneas telefónicas eran privilegio de pocos y las fotografías de los inmuebles no existían, cada transacción dependía de la confianza. Las propiedades se describían en tarjetones cuidadosamente escritos a mano, con letras de molde que discriminaban el tipo de inmueble.

Los detalles eran esenciales y mi abuelo visitaba cada propiedad para grabar en su memoria los matices de cada rincón: el aroma de un jardín, la luz que filtraban las ventanas, el eco de las paredes vacías.

La vidriera de la inmobiliaria era un universo en miniatura. Carteles con letras pequeñas anunciaban las características principales de los inmuebles, pero los verdaderos negocios comenzaban dentro del local donde el cliente se sentaba frente a Ramón. Con palabras medidas y apasionadas, él recreaba las propiedades pintando imágenes vivas que hacían innecesarias las fotografías e incitaban la imaginación del cliente a través del relato del inmueble. Los compradores, cautivados por su oratoria, confiaban en sus palabras para decidirse por una visita.

Sin celulares ni medios de comunicación inmediatos, las reuniones eran esenciales. Ramón visitaba las propiedades con los clientes y, si estas estaban ocupadas, dejaba una nota al propietario con el horario de la visita. En aquellos días, era común que las inmobiliarias tuvieran copias de las llaves; pero la entrada a las viviendas siempre se hacía con respeto: tocando el timbre o llamando a la puerta, nunca de sorpresa.

Mi abuelo vivía en la calle Frías, a pasos del Parque Centenario. Cada mañana caminaba media manzana hasta la oficina, pasando por calles que aún conservaban el empedrado. El sonido del tranvía acompañaba sus pasos y los bares cercanos se convertían en lugares de encuentro en donde las charlas informales podían derivar en nuevas oportunidades de negocio.

La llegada de una línea telefónica a la oficina fue un logro titánico. En una época en la que la mayoría de los hogares carecía de este servicio, contar con un teléfono era un lujo que facilitaba enormemente la coordinación de las tasaciones y de las visitas. Claramente, era importante que los clientes tuvieran un teléfono para comunicarse con la empresa; aunque, en su mayoría, lo hacían desde teléfonos públicos

Hasta la década de los '80, las líneas telefónicas eran tan escasas que muchas personas compraban propiedades simplemente porque incluían una. La privatización de los servicios telefónicos en los '90 marcó un punto de inflexión, permitiendo a las inmobiliarias agilizar sus operaciones con rapidez y eficiencia.

Los periódicos, el boca a boca y las recomendaciones, también, desempeñaban un papel fundamental. Cada aviso en la sección de clasificados era una puerta abierta a un nuevo negocio. Pero incluso con estas herramientas rudimentarias, el éxito del camino del real estate residía en la confianza que inspiraba en sus clientes. Era común que las transacciones se

cerraran con un apretón de manos, un gesto que simbolizaba un compromiso mutuo más fuerte que cualquier documento.

Con la llegada de los años '90, todo cambió. Los celulares comenzaron a popularizarse, las privatizaciones mejoraron la infraestructura tecnológica y las inmobiliarias adoptaron nuevas herramientas.

Nosotros, fieles al legado de Ramón, fuimos pioneros en incorporar la tecnología al negocio. Sin embargo, nunca abandonamos los valores que nos enseñó: mirar a los ojos, hablar con sinceridad y honrar la palabra dada. Estos principios, combinados con la innovación tecnológica, nos permitieron crecer sin perder nuestra esencia.

La trayectoria, la transparencia y la tecnología se transformaron en una ecuación contundente para el éxito y la continuidad. De hecho, hoy no son más de unas decenas de empresas las que juntan más de siete décadas ininterrumpidas en la ciudad y en el país.

Vale recordar el final de una entrevista que me hizo un legendario periodista, hablando sobre el mercado y la trayectoria. La pregunta fue contundente:

“¿Cuál fue el mejor negocio que hiciste en toda tu carrera?” Le respondí sin dudar –y lo pueden ver en YouTube-, **“El mejor negocio que hicimos como empresa es seguir confiando y apostando a la Argentina, más allá de las crisis, palos en la rueda que sufren los emprendedores. Seguir y darle para adelante, fue y es el mejor negocio y la mejor decisión que hemos hecho.”**

Hay quienes dicen que con el mismo esfuerzo nos hubiera ido mucho mejor en otros mercados, en otros países. Sigo eligiendo a la Argentina, a mi barrio, el ver crecer y ayudar a crecer cada cuadra de Buenos Aires, ayudar a mis vecinos a invertir y a mudarse.

En estas siete décadas, el mercado inmobiliario evolucionó de maneras impensables. Pasamos de carteleros en las vidrieras a plataformas digitales, de reuniones en bares a videollamadas. Pero en el corazón de este viaje, la historia de mi abuelo nos recuerda que, más allá de la tecnología, el éxito radica en las conexiones humanas, en la confianza y en el respeto por la palabra. Esas son las lecciones que seguimos llevando adelante, con la certeza de que el pasado y el futuro pueden convivir para construir algo extraordinario.

El avance de las telecomunicaciones en el mercado inmobiliario argentino

El desarrollo de las telecomunicaciones en la Argentina fue un catalizador fundamental para la evolución del mercado inmobiliario. Desde las décadas de espera por una línea telefónica hasta la inmediatez que ofrecen hoy las herramientas digitales, esta transformación permitió redefinir cómo las personas se comunicaban, cómo se promovían los inmuebles y cómo se concretaban los negocios. Es una historia de avances tecnológicos que rompieron barreras y ampliaron horizontes, cambiando para siempre la dinámica del sector.

La escasez de las líneas telefónicas fijas: un lujo inaccesible

En los años '70 y '80 tener una línea telefónica fija en la Argentina no solo era un privilegio, sino también un bien que impactaba directamente en el mercado inmobiliario. Las líneas telefónicas eran controladas exclusivamente por la compañía estatal de telecomunicaciones (ENTEL), cuya burocracia y falta de inversión generaban largas esperas para la instalación de un teléfono que podían extenderse por años. Incluso, según las malas lenguas, había prácticas no santas para adquirir una línea salteándose la espera.

Esto dio lugar a una situación peculiar: las propiedades con línea telefónica instalada adquirían un valor mucho mayor. Un departamento de un ambiente sin línea podía costar 10.000 dólares; mientras que uno similar que sí la tenía, podía duplicar su precio. Comprar un inmueble con teléfono era, prácticamente, asegurar el acceso a un bien que no se podía conseguir fácilmente de otra manera.

El mercado inmobiliario dependía de estas líneas como herramienta clave para coordinar operaciones. Las comunicaciones eran complejas: los vendedores inmobiliarios se apoyaban en mensajes escritos, visitas personales y reuniones en bares para mantener el contacto con los clientes.

La falta de un acceso generalizado al teléfono limitaba la agilidad del sector, que necesitaba tiempo y esfuerzo para concretar cada operación.

Privatización: el primer gran cambio

La privatización de las telecomunicaciones en 1990 marcó un antes y un después no solo para el mercado inmobiliario, sino para toda la sociedad argentina.

Con la llegada de empresas privadas al sector, se realizaron inversiones significativas que modernizaron la infraestructura. Estas empresas entendieron que la demanda de comunicación no solo era una necesidad, sino también un mercado con enorme potencial. En pocos años, el acceso a una línea fija pasó de ser un lujo exclusivo a convertirse en un servicio alcanzable para más personas, aunque en muchos puntos del país tardó años en llegar.

Si bien al principio el costo del servicio seguía siendo elevado, las ventajas fueron evidentes. Tener una línea fija ya no requería esperar años y esto permitió que las inmobiliarias agilizaran sus operaciones.

La posibilidad de coordinar citas, gestionar tasaciones y organizar muestras de propiedades mediante una llamada se convirtió en una herramienta poderosa para el crecimiento del sector.

Se multiplicaron los teléfonos públicos que funcionaban, ya que antes había pocos y tenías que hacer un tour por la ciudad para encontrar uno que funcionara; previo a hacer una fila.

La expansión de la tecnología fija, sin duda, fue un punto de inflexión para la sociedad. Comenzaron a fluir los avisos en los diarios y carteles con números de teléfonos de contacto, cosa que le dio más dinamismo al sector.

La llegada de la telefonía móvil: un cambio revolucionario



A mediados de los '90, la irrupción de la telefonía móvil trajo consigo una transformación aún más profunda. En sus inicios, los celulares eran grandes,

costosos y exclusivos para un segmento muy reducido de la población. Sin embargo, su impacto fue inmediato: por primera vez, la comunicación dejó de estar atada a un lugar físico.

Para el mercado inmobiliario, esto significó un cambio revolucionario. Los corredores podían mantenerse en contacto constante con los clientes desde cualquier lugar, responder consultas en tiempo real y cerrar operaciones sin necesidad de estar en la oficina. Aunque en un principio el acceso a los móviles era limitado, la competencia entre empresas y la rápida adopción de la tecnología hicieron que los costos bajaran y que cada vez más personas pudieran acceder a esta herramienta.

Mensajes de texto y mensajería instantánea: la eficiencia al máximo

A medida de que la tecnología avanzó, las formas de comunicación también evolucionaron. Los mensajes de texto, inicialmente una función secundaria de los celulares, se convirtieron en una herramienta esencial para el mercado inmobiliario. El hecho de permitir coordinar horarios, confirmar reuniones y enviar información básica de manera rápida y sencilla redujo significativamente los tiempos de espera.

Con el nuevo milenio llegó la Internet móvil y, con ella, las primeras plataformas de mensajería instantánea como WhatsApp. Estas herramientas no solo hicieron más eficiente la comunicación, sino que también ampliaron las posibilidades de interacción. Se hizo posible enviar fotografías, videos y ubicaciones de propiedades en tiempo real; mejorando la experiencia de los clientes y agilizando los procesos de venta.

El servicio de bíper, utilizado por profesionales, también fue en la Argentina una herramienta muy popular en los años '90. Funcionaba mediante un dispositivo portátil que recibía mensajes numéricos o cortos textos enviados desde una central operadora telefónica. Al sonar o vibrar, el usuario debía buscar un teléfono para comunicarse con quien lo había contactado. El bíper era símbolo de estatus, utilizado especialmente por profesionales, médicos y empresarios antes del auge de los teléfonos celulares.

El impacto actual y futuro de las telecomunicaciones

Hoy, las telecomunicaciones son el pilar central del mercado inmobiliario. Desde las primeras líneas fijas hasta las aplicaciones móviles y las videollamadas, cada avance ha sido un paso hacia un sector más dinámico,

eficiente y conectado. La capacidad de adaptarse a estas transformaciones ha sido clave para las empresas que han logrado mantenerse competitivas.

En el futuro, el mercado inmobiliario seguirá beneficiándose de nuevas tecnologías como la inteligencia artificial, la realidad aumentada y las redes 5G; que prometen hacer que las telecomunicaciones sean aún más rápidas y versátiles. Lo que comenzó como un lujo exclusivo se ha convertido en un derecho básico y su impacto, en el sector inmobiliario; ha sido y seguirá siendo, revolucionario.

Internet y la revolución tecnológica en el mercado inmobiliario:

La historia del mercado inmobiliario argentino tiene un antes y un después con la llegada de Internet. Una revolución silenciosa, pero poderosa, que en sus inicios fue mirada con escepticismo, incluso con cierta burla. Mientras la mayoría pensaba que era una moda pasajera y un capricho de algunos fanáticos de la tecnología, otros —como mi padre, Daniel Migliorisi— vieron más allá de las apariencias. Fue uno de los primeros en darse cuenta de que la verdadera transformación no iba a llegar con ladrillos ni con papeles firmados en tinta, sino con bits y píxeles. Es decir, comenzaba una nueva era para la sociedad y para las empresas de servicios, principalmente: la revolución tecnológica.

Corrían los años '90. En un mercado en donde la tradición pesaba más que la innovación, cuando hablar de páginas web sonaba a ciencia ficción; nuestra empresa se animó a dar el primer paso. Fuimos pioneros en incluir una dirección web en los carteles que decoraban las propiedades y en la gráfica de nuestras oficinas.

Para muchos, era una locura: "¿Quién va a buscar una casa en esa cosa llamada Internet?", nos preguntaban. Pero la visión de mi padre era clara. Sabía que lo que parecía exagerado en ese momento sería, tarde o temprano, una necesidad. El tiempo terminó por darle la razón.

Una anécdota de aquellos años resume el espíritu innovador que nos caracterizaba: la instalación, junto a Adinco y otras empresas tecnológicas líderes, del primer robot de autoatención en nuestra casa central de Gurruchaga y Corrientes. Un aparato sencillo para los estándares de hoy, pero revolucionario en su época.

Con solo presionar dos botones, los clientes podían dejar sus pedidos y recibir una respuesta inmediata. ¿Un robot en una inmobiliaria? En los '90 parecía sacado de una película de ciencia ficción, pero ahí estaba, marcando el inicio de una transformación que vendría a sacudir los cimientos del mercado inmobiliario argentino.

Pero no todo fue fácil. La revolución tecnológica no solo trajo avances, sino que también generó crisis y obligó a reinventar cada aspecto del negocio. Internet dejó de ser una herramienta secundaria para convertirse en un universo paralelo donde las empresas trabajan 24/7.

La actualidad define a las empresas de servicios o servicios profesionales como empresas de tecnología o bien con la tecnología como aliada fundamental. La primera respuesta, que quieren la mayoría de los clientes cuando navegan por Internet, es la respuesta inmediata a la información que buscan. No es importante, para aquellos, si una persona física atiende detrás de un escritorio; si no hay alguien disponible, un bot entrenado puede responder, perfilar intereses y brindar información precisa en segundos. Las reglas del juego cambiaron de manera brutal.

Los viejos hábitos quedaron atrás porque con la revolución de la tecnología todos tuvimos que ajironarnos; aunque sin dejar lo esencial que es el trato personalizado y profesional y la confianza que da el cara a cara, el mirar a los ojos.

Esos tiempos en donde el apretón de manos sellaba un trato o donde los horarios de atención se respetaban religiosamente son cosa del pasado. Hoy, si no estás listo para atender a cualquier hora, la competencia lo hará por vos. Y no solo eso: gracias a la inteligencia artificial y la automatización, incluso personas sin experiencia en el real estate pueden ofrecer servicios que compiten directamente con las inmobiliarias tradicionales.

En 2010, realizamos una entrevista con el prestigioso periodista del sector inmobiliario Juan Fernández Mujica ¹⁰, un visionario en el mundo inmobiliario, durante una cena en un restaurante lujoso en el barrio de Abasto. En esa charla, él anticipaba que la transparencia sería el nuevo pilar del real estate. Hoy, herramientas como OSINT permiten que los clientes

¹⁰ <https://www.youtube.com/watch?v=XPLn-tFPNaM>

accedan a información estratégica antes de pisar una propiedad: detalles de la zona; normativas legales; o posibles riesgos de que construyan, al lado, un edificio que tape la luz. La inteligencia artificial, además, resuelve dudas jurídicas,

contables o arquitectónicas en cuestión de segundos. Los avatares, la información, la dicción permiten ofrecer un servicio más profesional y exacto. No habíamos viajado al futuro, regresando para dar esa entrevista; sino que analizamos la proyección social y tecnológica aplicada, principalmente, a los servicios. Es decir, la proyección evolutiva de estos, que continuará con el correr de los años. El humano no debe competir con la tecnología porque nunca tendrá la capacidad cuántica de análisis, ni el procesamiento de datos a velocidad récord. El profesional debe entender la tecnología como un aliado que lo asiste, como un instrumento. Diferentes personas pueden tener el mismo instrumento, pero no todas lo usan igual, no todos componen un éxito. Es decir, el éxito depende de cómo se utilice ese instrumento que es la tecnología.

Internet trajo consigo tres valores fundamentales: libertad de expresión, acceso irrestricto a la información y equidad en el conocimiento. Pero, también, abrió la puerta a un problema grave: la desinformación. Las noticias falsas, las opiniones sin fundamento o las manipulaciones intencionadas son moneda corriente. Por eso, el rol del profesional inmobiliario es más importante que nunca. Es él quien debe guiar al cliente en un mundo saturado de información; separando lo verdadero de lo falso, brindando asesoramiento transparente y ético.

La llegada de los chatbots marcó la frontera definitiva entre el pasado y el futuro del mercado inmobiliario. Hoy, un GPT inmobiliario puede responder consultas, agendar entrevistas e incluso ofrecer asesoramiento estratégico.

Pero aún está lejos de reemplazar lo más valioso del ser humano: la empatía, la intuición y la capacidad de negociación. Por más que la tecnología avance, hay algo que sigue siendo insustituible: la experiencia de caminar por una propiedad, percibir su energía, imaginar la vida que podrías construir allí. La percepción sensorial final es el cierre indispensable. Abrir la puerta para que el comprador confirme lo que vio en Internet, es el eslabón fundamental de la tecnología aplicada al real estate del siglo veintiuno.

Internet le ofrece al usuario un cúmulo de información que un profesional debe ayudar a ordenar; fotos, videos, info de la zona y muchos más datos. Pero la visita al inmueble es la llave fundamental del cierre de una decisión de compra.

El mercado inmobiliario argentino ya no vive aislado. La revolución tecnológica derribó las barreras comerciales, de conocimiento y de oportunidades. Los países que promueven la inversión y la estabilidad jurídica se convierten en motores de desarrollo. En cambio, aquellos que frenan la inversión con políticas retrógradas terminan rezagados. La clave para el crecimiento sigue siendo la misma: reglas claras, apertura al cambio y una visión a largo plazo.

Desde los inicios de mis abuelos en el negocio inmobiliario, hace más de setenta años, los valores fundamentales siguen intactos: la honestidad, la transparencia y el compromiso con el cliente. Aunque las herramientas hayan cambiado, el valor de la palabra, la ética y el asesoramiento honesto siguen siendo el corazón del real estate. La revolución tecnológica puede haber modificado las reglas del juego, pero nunca podrá reemplazar esos principios que se transmiten de generación en generación.

Hoy, más que nunca, es fundamental que el cliente aprenda a chequear la información. No hay que dejarse llevar por títulos rimbombantes o por datos que, aunque atractivos, carecen de fundamento. Los portales serios y confiables siguen siendo la mejor fuente de información. La manipulación informativa es uno de los grandes problemas de la era digital y el desafío de separar la verdad de la mentira es cada vez más complejo.

La revolución tecnológica, además de ofrecer nuevas oportunidades, también plantea un dilema ético: la automatización y la inteligencia artificial han reemplazado tareas que antes eran exclusivas de los humanos que muchas de ellas son inevitables.

Hoy, el cliente puede ver fotos, videos y hacer análisis desde su casa y muy pronto con internet de los sentidos, experimentará visitar a la distancia.

Pero eso no significa que todo esté perdido: nuevas oportunidades surgen para quienes estén dispuestos a adaptarse y formarse en las nuevas tecnologías.

La gran pregunta es: **¿los robots y la IA llegarán a dominar el futuro del real estate?** Tal vez puedan responder preguntas simples, agendar citas y ofrecer información detallada en tiempo real, incluso mostrar propiedades; pero hay algo que nunca podrán replicar: la empatía y la intuición humanas.

La tarea de mostrar una propiedad y cerrar una operación sigue siendo, por ahora, una función exclusivamente humana. Las claves son la muestra y la negociación.

El futuro del mercado inmobiliario argentino está en una encrucijada. Los países que incentivan la inversión se perfilan como los nuevos líderes globales. Los que persiguen la iniciativa privada solo logran frenar el crecimiento. La revolución tecnológica eliminó las barreras del conocimiento y las oportunidades están al alcance de quienes sepan adaptarse.

De aquellos primeros pasos que dieron mis abuelos hace más de siete décadas, los valores siguen siendo los mismos: la transparencia, la honestidad y el compromiso con el cliente.

La tecnología puede haber cambiado las herramientas; pero el corazón del negocio inmobiliario sigue latiendo con fuerza en esos principios que, generación tras generación, nos definen como verdaderos profesionales.

"La revolución invisible: la tecnología transforma, pero la confianza humana prevalece"

En el vértigo de la era digital, donde la inteligencia artificial y la automatización avanzan con una fuerza imparable, el mercado inmobiliario se encuentra en el umbral de una transformación sin precedentes. No se trata solo de una evolución técnica o de un ajuste en los procesos comerciales, sino de un cambio profundo en la esencia misma de cómo entendemos y gestionamos el valor de los inmuebles. La tecnología ha dejado de ser una herramienta para convertirse en el terreno mismo en donde se libra la nueva batalla por la confianza, la eficiencia y la permanencia en el mercado.

Como hemos advertido a lo largo de este libro, la inteligencia artificial no es solo una tendencia: es una realidad contundente, que ya está reconfigurando los cimientos del sector. La automatización de procesos, la recopilación masiva de datos y la capacidad de ofrecer análisis predictivos en tiempo real han elevado el estándar de lo que significa brindar un servicio eficiente.

Competimos, hoy más que nunca, contra inteligencias superiores con recursos ilimitados; capaces de procesar información en fracciones de segundo y de ofrecer soluciones que antes requerían horas de esfuerzo humano. Competimos contra ciberestados sin ley y sin reglas de juego claras, pero debemos avanzar y adaptarse a los cambios.

Ante este escenario, el desafío no es menor. La única manera de sostener un equilibrio justo entre lo humano y lo tecnológico es mantenernos un paso adelante. No desde la resistencia, sino desde la integración consciente de las herramientas que la revolución informática pone a nuestra disposición.

No hacerlo significará quedar relegados en un mercado que no espera a nadie.

Las empresas de servicios y las profesiones tradicionales, si no se adaptan, estarán condenadas a enfrentar una realidad compleja; donde la obsolescencia no será una amenaza futura, sino una sentencia inmediata.

Intentar detener este avance con prohibiciones o leyes restrictivas es, sencillamente, inútil. En un mundo globalizado, en donde el ciberespacio no reconoce fronteras ni limitaciones geográficas, las restricciones legales son poco más que parches temporales.

No se puede detener el progreso; intentar hacerlo sería como querer tapar el sol con las manos. La única solución viable es comprender, adaptarse y dominar estas nuevas dinámicas. Solo así evitaremos caer en el caos de una transformación mal gestionada.

La tecnología: el puente entre comprador y vendedor

La tecnología, en su esencia más pura, ha acercado al comprador y al vendedor de una manera impensada desde hace apenas unos años. Los procesos que antes requerían horas de trabajo, reuniones presenciales y una interminable cadena de intermediarios; hoy se resuelven en minutos, gracias a la inmediatez que ofrecen las plataformas digitales, los recorridos virtuales y las bases de datos inteligentes. Sin embargo, esta democratización de la información trae consigo un riesgo silencioso: la sobreabundancia de datos mal interpretados o directamente falsos.

En este nuevo escenario, el rol del profesional adquiere un valor aún mayor. No se trata solo de ser un intermediario, sino de convertirse en un verdadero **guardián de la transparencia**. El cliente actual no solo busca una buena

negociación; sino también seguridad, claridad y un asesoramiento basado en la experiencia y el conocimiento profundo del mercado. A su vez, busca también ordenar el cumulo de información que le llega del ciberespacio y lo confunde. No quiere ser engañado por datos manipulados ni por promesas vacías. Quiere que alguien, con trayectoria y autoridad, le muestre el verdadero valor de lo que está a punto de adquirir.

Por eso, el asesor inmobiliario del futuro no será aquel que solo busque cerrar una operación rápidamente, sino el que logre brindar un análisis genuino sin ataduras a intereses económicos inmediatos. La venta fácil y rápida será, paradójicamente, la sentencia de muerte de quienes no comprendan que la confianza y la integridad son ahora el verdadero capital.

Los nuevos protagonistas de la revolución inmobiliaria

En este nuevo ecosistema digital, los jugadores tradicionales del mercado inmobiliario deben evolucionar para no quedar obsoletos. El futuro del sector se sostendrá en tres figuras fundamentales:

- **El asesor profesional / profesional matriculado:** Un experto que no solo conoce el territorio físico, sino también el digital. Un profesional que sea capaz de interpretar los datos del mercado, entender los comportamientos de los consumidores y ofrecer un asesoramiento real; sin presiones económicas inmediatas. Su verdadero valor radica en la profundidad de su análisis, en su capacidad de anticipar los movimientos del mercado, cumplir con la normativa vigente y respetar a las entidades de contralor.
- **El mostrador de propiedades:** Aunque la tecnología ofrece recorridos virtuales cada vez más sofisticados, el acto de visitar una propiedad sigue siendo, por ahora, una experiencia insustituible. El mostrador es quien traduce las emociones del comprador, interpreta sus dudas y genera esa confianza que ninguna inteligencia artificial; por más avanzada que sea, puede replicar aún.
- **El *clouser*:** El negociador, el verdadero arquitecto del cierre de las operaciones, debe estar habilitado profesionalmente para ese fin. Este profesional inmobiliario con título, experiencia y una capacidad innata para generar acuerdos equitativos; será cada vez más relevante en el mercado. Un mercado donde la transparencia y la satisfacción mutua se convierten en la piedra angular de cualquier transacción exitosa. Su

“expertise” radica no solo en el conocimiento técnico, sino en su habilidad para crear confianza entre las partes y garantizar que ambas sientan que han ganado en la negociación.

La confianza humana: el valor que trasciende el tiempo

A pesar de todos los avances tecnológicos, hay un valor que ninguna máquina podrá replicar jamás: **la confianza**. No importa cuán sofisticados sean los algoritmos ni cuántos datos puedan procesar en cuestión de segundos; la confianza en el ser humano con trayectoria, experiencia y ética profesional seguirá siendo el verdadero factor determinante en el éxito de cualquier operación inmobiliaria.

La tecnología es el camino, pero el corazón de este negocio sigue siendo humano. Las relaciones que se construyen, la empatía que se genera en cada negociación y la seguridad que transmite un profesional experimentado son valores que no pueden ser sustituidos por ninguna inteligencia artificial.

En última instancia, el futuro del real estate no será de aquellos que solo vendan propiedades rápidamente; sino de quienes logren cultivar relaciones de largo plazo, basadas en la confianza, la transparencia y el conocimiento profundo del mercado. **La experiencia humana, con su intuición, su capacidad de empatizar y su entendimiento de las emociones; es y será el verdadero valor que prevalecerá a través del tiempo.**

Ojo, no debemos quedarnos dormidos porque el avance de los robots y la IA es permanente. Debemos reinventarnos todos los días y dominarlos, esto es cosa seria y no de ciencia ficción.

Capítulo 5: El camino al éxito de la profesión, empresas de servicios o empresas tecnológicas

El modelo de negocio del real estate en la Argentina: entre la tradición, la innovación y el desafío digital

El mercado inmobiliario argentino se encuentra en un punto histórico de inflexión. Durante décadas, el modelo tradicional de negocios en el real estate se dividió en dos grandes vertientes: el profesional individual y las empresas inmobiliarias.

El primer modelo, caracterizado por una alta capacitación y un profundo conocimiento del mercado, solía operar de manera independiente; confiando en su experiencia y red de contactos.

El segundo, basado en sociedades de profesionales, reunía fuerzas para enfrentar los desafíos de un mercado complejo y competitivo.

Hoy, ambos modelos están atravesando un proceso de transformación forzado por la tecnología. Como lo habría dicho mi abuelo, “el que no se adapta, se queda en el camino”. La digitalización no es una opción, es una necesidad imperativa. Quienes no se adapten al camino tecnológico no solo enfrentarán serias dificultades en el futuro, sino que ya están quedando relegados en el presente.

La era del "esperar al cliente con las puertas abiertas" quedó atrás: el primer contacto llega, sin lugar a dudas, desde el ciberespacio. Y ese espacio virtual es vasto, dinámico y en constante reinención.

El nuevo ecosistema digital: portales, motores de búsqueda y redes sociales

Los canales digitales han diversificado las oportunidades de contacto con los clientes. Por un lado, los portales tradicionales de ofrecimiento de inmuebles siguen siendo relevantes; pero cada vez compiten más con los portales propios de las empresas inmobiliarias, que buscan posicionarse como marcas fuertes en el mercado, las redes sociales, diferentes metaversos y sistemas de mensajería.

Además, las publicidades en los principales motores de búsqueda permiten promocionar sitios web y atraer tráfico calificado mediante estrategias de SEO y SEM. A esto se suman las herramientas de marketing directo, como el uso inteligente de bases de datos para generar leads de calidad.

Pero el verdadero cambio disruptivo, lo han traído las redes sociales. Estas plataformas, más allá de su aparente banalidad, se han transformado en una herramienta multifunción para el real estate; siempre que se utilicen de manera estratégica.

Redes sociales en el real estate: mucho más que entretenimiento

Se debe destacar que existen diferentes tipos de redes sociales para comunicar distintos temas y mañana surgirán otras y otros métodos superadores. Dar una masterclass en este libro, que pretende simplemente

marcar un camino para que los valores y la ética sigan firmes más allá de la cuestión económica, devendría en muchísimas páginas y no es la misión desvirtuar la atención del lector, ni el objetivo del presente libro.

Para ello, los invito a revisar mis diferentes trabajos sobre las redes sociales y el dominio de la opinión.

Mi recomendación es sostener los valores, pero también abrazar a la innovación tecnología aplicada al real estate y seguir las costumbres sociales respecto de la comunicación e interacción tecnológica. Es decir, sin tecnología no hay camino posible en el futuro cercano para subsistir en la mayoría de las empresas o profesiones de servicios.

Las redes sociales, en principio, pueden parecer un espacio de banalidad, en donde la gente exterioriza sus pensamientos, muestra sus acciones, ostenta o intenta lograr el rating que los medios de comunicación tradicionales no logran; quizás porque no son convocados, por motivos diversos, a expresar su opinión en estos. En mi caso particular, con más de 1000 notas de todo tipo en diferentes medios de comunicación sobre el real estate, considero que las redes sociales son herramientas multifunción siempre y cuando estén bien aplicadas.

Las redes sociales permiten llevar adelante tres funciones clave:

1. **Visibilidad profesional:** La función de difundir el "**yo existo profesional**" es vital. Aunque uno promocióne su servicio y el usuario no tenga la intención de ver el anuncio, al menos verá la presentación inicial en un encuentro virtual involuntario.

Es en esos primeros segundos, antes de que el usuario haga "scroll" o "squeegee", en donde está la oportunidad de conquistar a la audiencia. Si se logra captar su atención en ese brevísimo instante, se gana un punto clave. La publicidad en las redes sociales funciona como un bombardeo masivo, pero con un núcleo segmentado geográficamente o etariamente; ya que la mayoría de las personas no está buscando en forma activa involucrarse en el mercado inmobiliario. No obstante, la repetición de anuncios puede generar un efecto subliminal, dejando una huella en el subconsciente del usuario que puede influir en futuras decisiones relacionadas con el real estate.

2. **Brindar información valiosa:** El segundo punto clave que trajo la revolución informática, especialmente en el ámbito del real estate, es la posibilidad de brindar información directa al público. Si un medio de comunicación no te pregunta o no ofrece el espacio, las redes sociales permiten responderle directamente a la gente; ofreciendo datos de actualidad o temas de interés central relacionados con el sector inmobiliario. Aquí es fundamental mostrar seriedad, profesionalismo, objetividad y, sobre todo, un fundamento técnico, jurídico y de conocimiento profesional; que solo se adquiere con trayectoria y estudio permanente del mercado.

Como mencioné al principio, el asesoramiento profesional se ha convertido en una carta fuerte frente al cúmulo de información tergiversada que circula por Internet. Es en este punto en donde las aguas se dividen: el cliente necesita ordenarse en un mar de datos y saber en quién confiar, para no caer en errores basados en información errónea que podrían costarle muy caro. Las redes permiten informar al público sin intermediarios. Si un medio de comunicación no ofrece el espacio, los profesionales del real estate pueden convertirse en fuentes de información objetiva y técnica. En el océano de información tergiversada que hay en Internet, el asesoramiento profesional basado en conocimientos jurídicos, técnicos y comerciales se convierte en un diferencial competitivo.

3. **Ofrecimiento de inmuebles con inteligencia emocional:** Aquí entra en juego el neuromarketing. Un anuncio no necesita ser una superproducción para ser efectivo, sino que debe ser innovador e impactar emocionalmente en los primeros segundos. La clave está en ir directo al punto, con un mensaje claro que conecte con las necesidades y aspiraciones del potencial comprador.

Innovación y comunicación auténtica: el alma de la estrategia digital

La innovación y la comunicación son cuestiones fundamentales en el ámbito del real estate. Si uno sigue el mismo formato que cientos de personas, con el mismo léxico y guion, como si todos estuvieran cortados con la misma tijera, el usuario de las redes sociales terminará abrumado por escuchar siempre lo mismo. La autenticidad es la clave: hablar con transparencia y transmitir un mensaje con convicción es la base del éxito en las redes sociales.

Es esencial destacar que todo lo que se publica en Internet queda registrado para siempre, no hay posibilidad de volver atrás. Uno puede dar una opinión en función de un contexto específico, pero la prudencia y el análisis profesional deben prevalecer sobre las emociones o el simple afán de llamar la atención o destruir a la competencia. Una publicación puede ser muy exitosa en un momento determinado, pero también puede convertirse en un arma de doble filo si las circunstancias cambian. Por eso, la prudencia y la templanza son las claves para las publicaciones efectivas y duraderas.

La autenticidad es la clave. Si todos usan el mismo lenguaje, los mismos guiones y el mismo enfoque; el usuario terminará abrumado por la monotonía. La transparencia y la convicción en el mensaje son los pilares del éxito en las redes sociales.

Los falsos profetas en las redes sociales: el reto de la información confiable

Este fenómeno no se limita únicamente al real estate, sino que se extiende a todos los ámbitos de la comunicación digital. Las redes sociales pueden ser mucho más masivas que los medios tradicionales, sin importar la cantidad de seguidores que tenga una cuenta. Los algoritmos de alcance orgánico están diseñados por empresas cuyo objetivo final es generar ingresos, por lo que el alcance natural -Alcance de Audiencia Orgánica (AAO)- disminuye constantemente.

El verdadero objetivo de estas plataformas es que los usuarios patrocinen contenido y gasten dinero. Eso es parte de su negocio, que se suma al análisis y recopilación de datos segmentados para reutilizar en sus algoritmos. Aquí entra en juego la inteligencia del diseñador de la campaña, quien debe conocer en profundidad el mercado para crear anuncios atractivos e inteligentes; maximizando el retorno de la inversión.

Las redes están administradas por empresas que buscan objetivos económicos. En el mundo capitalista, nadie regala nada. Por lo tanto, no debemos engañarnos con los algoritmos; ni dejar que nos engañen con ciberejércitos de tendencias, bots, falsos likes, falsas vistas o personajes que compran seguidores para demostrar falsamente que tienen popularidad. Toda esa truchada algún día sale a la luz y será un arma de doble filo, una doble moral que los usuarios la hacen pagar.

Aunque las redes estén llenas de frivolidad, hipocresía y falsos profetas que se venden como una cosa y, en realidad, son lo opuesto; el usuario, en esta etapa de la revolución informática con las redes y la IA como protagonistas, debe protegerse. Debe filtrar, analizar con profundidad y buscar fundamentos, para no caer en información falsa, tendenciosa, imprecisa o tergiversada.

Esta nueva ventana, para llegar al usuario, requiere de técnica profesional y experiencia; pero, por sobre todo, de conocimiento de campo. Es decir, especialistas en redes sociales relacionados al real estate de un país y en más de una ciudad. Porque cada mercado es distinto y como es distinta la forma de acercarse a aquel; es distinta, incluso, en diferentes ciudades de una misma provincia. Llegar a millones de personas depende, en gran medida, del presupuesto asignado a la campaña; así como, de la cantidad de veces que el contenido sea compartido, comentado o transformado en viral por los usuarios comunes.

Un principio psicológico fundamental es que la primera impresión determina el impacto de atracción que motivará al usuario a continuar leyendo o interactuando. Por ejemplo, en los resultados de búsqueda de Google, de las primeras diez opciones, siete suelen ser sensacionalistas y solo tres contienen información fidedigna. Aunque estos tres resultados sean más confiables, la tendencia demuestra que el amarillismo suele captar más la atención que los contenidos serios pero considerados aburridos.

En las redes sociales, sucede algo similar: los mensajes vacíos o de autopromoción pueden ser efectivos en el corto plazo, pero también pueden inducir a errores. La responsabilidad recae en el usuario, que debe desarrollar un criterio propio para identificar en quién confiar y en quién no. La clave para los verdaderos profesionales del real estate está en mantener la confianza, la trayectoria y los valores éticos que trascienden el tiempo.

Las redes sociales han democratizado la comunicación, pero también han abierto las puertas a los llamados "falsos profetas". No importa la cantidad de seguidores que tenga una cuenta, porque los algoritmos están diseñados para que el alcance orgánico sea limitado. Las redes buscan rentabilidad y, por lo tanto, promueven el contenido patrocinado.

El éxito de una campaña no depende solo del dinero invertido, sino también de la inteligencia con la que se diseñe el anuncio. La primera impresión es

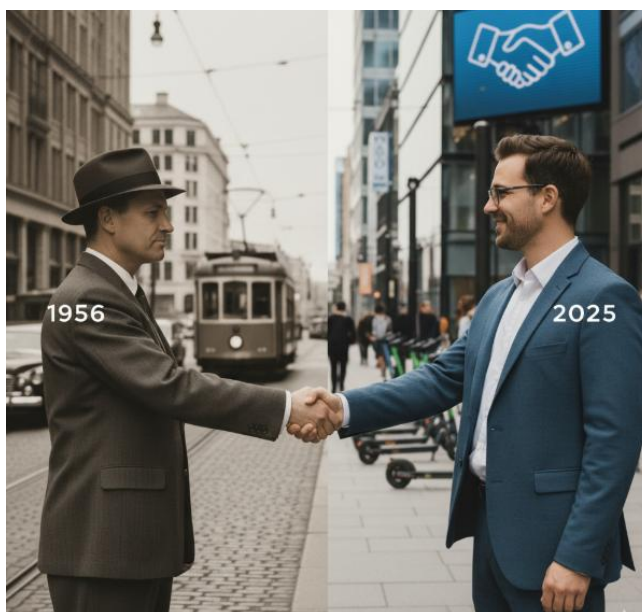
crucial: un mensaje impactante puede atraer más que una información técnica, aunque esta última sea más valiosa.

La revolución digital como oportunidad

El mercado inmobiliario argentino está viviendo una revolución digital que redefine sus reglas. La innovación, la autenticidad y la prudencia en la comunicación son las claves para destacar en un entorno saturado de información.

Los profesionales del real estate deben abrazar la tecnología no solo como una herramienta de promoción, sino como una oportunidad para fortalecer su vínculo con los clientes, brindar información de calidad y ofrecer un servicio que combine la tradición del asesoramiento personalizado con las ventajas de la era digital. La confianza, la trayectoria y los valores éticos son los pilares que, más allá de cualquier cambio tecnológico, seguirán marcando la diferencia en el tiempo.

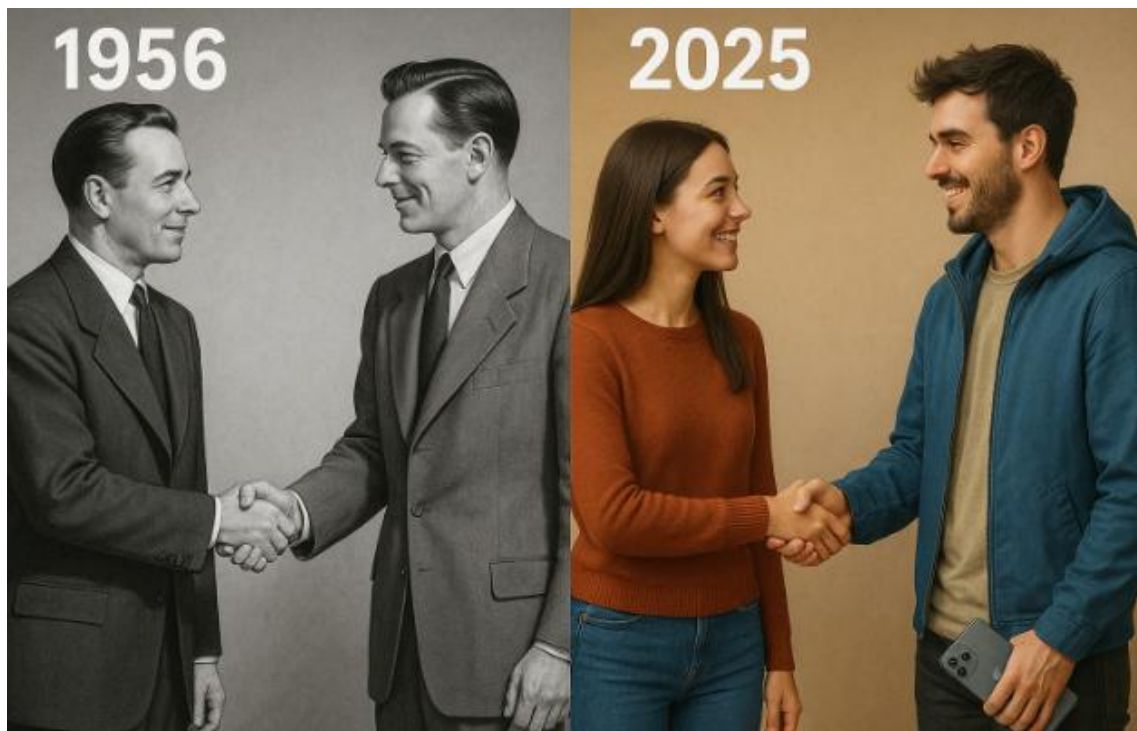
Capítulo 6: El valor de la palabra



En los inicios del mercado inmobiliario argentino, cuando mi abuelo comenzó su camino en este rubro, los negocios se cerraban con gestos sencillos pero profundamente significativos: **una mirada firme, un apretón de manos y la palabra dada**. En aquel tiempo, ese compromiso verbal tenía más peso que cualquier documento y la confianza mutua era el verdadero motor de las relaciones comerciales.

A lo largo de nuestras **siete décadas de historia**, los negocios más destacados que hemos concretado se hicieron —y se siguen haciendo— **basados en el valor de la palabra**. Aunque los tiempos han cambiado y la complejidad del mercado actual exige que los acuerdos se formalicen en contratos detallados, la esencia de esos compromisos sigue intacta: **la confianza en las acciones, la transparencia en la negociación y el análisis real de cada operación** continúan siendo estandartes de los **buenos ciudadanos** que entienden que la integridad personal es la base de cualquier relación duradera.

Este capítulo explora cómo, en el contexto del mercado inmobiliario argentino actual, **cumplir con la palabra dada** sigue siendo un principio inquebrantable para quienes desean construir relaciones comerciales sostenibles. En un entorno donde cada decisión puede tener un impacto significativo, los valores de integridad, transparencia y respeto por los compromisos asumidos son lo que diferencia a un verdadero profesional.



Hoy, más que nunca, mantener **el valor de la palabra** es honrar una tradición que trasciende generaciones. Aún sigue consolidando la reputación de aquellos que entiendan que, en el real estate, la confianza no solo construye negocios exitosos sino también mejores ciudadanos.

Si bien la comercialización de bienes inmuebles es un negocio en el que el profesional cobra un honorario por su tarea, existen muchos factores que el

cliente debe considerar antes de tomar una decisión en una operación de compraventa. Más allá del patrimonio de cada ciudadano o empresa, el objetivo esencial debe ser concretar una transacción equitativa y eficiente. Para lograrlo es indispensable que el profesional inmobiliario mantenga un principio de imparcialidad, transmitiendo una realidad objetiva con información clara y contundente. Debe serlo no solo sobre el inmueble en cuestión, sino también sobre su contexto actual y futuro.

Hoy la información fluye por Internet de forma desordenada, lo que puede confundir a los clientes y llevarlos a tomar decisiones erróneas. Aunque el corredor inmobiliario recibe un honorario por su labor, debe ofrecer un asesoramiento que supere cualquier interés económico personal. Su deber es poner todas las cartas sobre la mesa para que el cliente tome su decisión con absoluta libertad.

El mercado inmobiliario argentino, como se analizó en capítulos anteriores, ha atravesado múltiples crisis económicas y sociales. Estos contextos cambiantes exigen un asesoramiento estratégico que ayude al comprador o al vendedor a responder preguntas clave:

- ¿Para qué vendo?
- ¿Para qué compro?
- ¿Qué haré con el dinero si vendo?
- ¿Me conviene tener dinero en efectivo o reinvertirlo?
- ¿El inmueble tiene potencial de revalorización?
- ¿Corro el riesgo de perder luz natural por futuras construcciones cercanas?
- ¿Está prevista alguna obra que aumente el valor de la propiedad que estoy vendiendo?
- ¿La situación jurídica, notarial y arquitectónica del inmueble está en orden?
- ¿Qué garantías tengo si compro un inmueble en pozo? ¿Cuáles son los riesgos y los beneficios?
- ¿Conviene realizar una operación simultánea?

Un verdadero asesor inmobiliario prioriza un buen negocio por encima de su interés económico. No debe ocultar información relevante, ya que la ética y la transparencia son fundamentales. La vida es cíclica y un cliente de hoy puede convertirse en el comprador o vendedor del futuro.

Casos reales de ética profesional

1. El legado de la verdad en Juan B. Justo

Recuerdo claramente mis primeros pasos en la empresa, trabajando junto a mi abuelo y a mi padre. Mostraba departamentos durante la semana y hacía guardias los fines de semana en propiedades anunciadas en el diario. En un sábado de invierno a fines de los '90, estaba en un departamento de la avenida Juan B. Justo, una zona conocida por sus inundaciones antes del entubamiento del arroyo Maldonado.

Un interesado llegó, encantado con el inmueble, dispuesto a comprarlo. El propietario aseguró que el problema de las inundaciones estaba resuelto. Sin embargo, no pude permitir que el comprador adquiriera la propiedad sin conocer los riesgos. Le informé sobre la situación y, aunque desistió de esa compra, terminó comprando otro inmueble conmigo. El propietario se mostró molesto, pero la ética debe prevalecer sobre los intereses económicos.

2. La visión estratégica antes de la solución al arroyo Maldonado

En 2010, durante el gobierno de Mauricio Macri, se prometió una solución definitiva a las inundaciones del arroyo Maldonado. Un cliente quería vender su casa en la calle Velasco, cerca de Juan B. Justo, desesperado por las recurrentes inundaciones. Faltaban dos meses para la inauguración de la obra que resolvería el problema.

Aunque hubiera sido fácil concretar una venta rápida, le recomendé esperar. Mi pronóstico se cumplió: tras la finalización de la obra, los valores de las propiedades aumentaron significativamente y pudieron concretar una venta mucho más favorable.

La importancia de un asesoramiento transparente

Un buen profesional no solo debe conocer el mercado y su contexto macroeconómico, sino también el territorio en el que trabaja. El compromiso debe ser siempre respetuoso. Las dudas o preguntas del cliente no deben ser adornadas para convencer, si el propio profesional no está convencido.

El mercado inmobiliario es complejo: no se trata solo de vender e irse; sino de acompañar a las personas en decisiones que, muchas veces, implican los ahorros de toda una vida. El valor de la palabra, la ética y el compromiso son las claves que diferencian a un verdadero asesor de alguien que solo busca un beneficio económico inmediato.

Por lo expuesto, el comprador, el vendedor y toda la cadena de valores del real estate deben tener muy presente que, en tiempos de la revolución informática donde todo fluye con rapidez, la información debe chequearse una y otra vez; incluso si llega de fuentes fidedignas o personas de confianza. Se debe ir a paso firme y es mejor ser desconfiado que cometer un error que pueda salir muy caro.

En estos tiempos, la tecnología evolucionó para el bien y generó muchísimos beneficios a las personas en todos los sentidos, entre ellos el ahorro de tiempo. También, como lo he expresado en muchos de mis libros sobre cibercrimen, la tecnología es utilizada por delincuentes y personajes inescrupulosos para engañar y cometer delitos contra la población. Como así también, está lleno de irresponsables que vierten opiniones infundadas y generan un cúmulo de noticias falsas en Internet; que lamentablemente son ampliamente superiores a las noticias fidedignas y confiables o que tienen la posibilidad de ser chequeadas por fuentes oficiales y de confianza.

¿Debemos confiar solamente en un papel o siquiera en un correo electrónico?
¿En una voz, en una imagen, en la convicción de una persona que como humano puede equivocarse o puede ser engañado?

En estos tiempos de clonaciones, falsificaciones digitales casi perfectas, documentos, imágenes, vídeos, incluso la propia voz de las personas; los ciudadanos debemos ir con pie de hierro. Porque estas herramientas, que tanto bien le hacen a la sociedad, también son utilizadas para el mal. Y en esta cadena de valores del real estate, si bien la confianza es el alma mater, tenemos que evitar el error y para ello el triple chequeo de fuentes fidedignas es fundamental. Aunque suene exagerado, aunque suene obvio; el hecho de chequear, se debe tomar como una regla de seguridad. Es como cerrar la puerta con llave cuando ingresamos a nuestro domicilio. Porque en estos tiempos todos podemos ser engañados.

A colación de ello y para finalizar este capítulo, es muy importante tener en cuenta -a la hora de la compra y la venta- el mantener la absoluta discreción

y privacidad de las acciones. Esto lo planteo como especialista en seguridad y tecnología, no como corredor inmobiliario.

Hay delincuentes patrullando las redes sociales a ver qué hace la gente; que, si está en casa, si se está vendiendo algo, si restringe a una operación de la venta de una casa o un auto, por ejemplo. Estas acciones que comentan las personas y las exteriorizan para demostrarle a otras su felicidad; y otras, en algunos casos por frivolidad, son acciones que claramente pueden terminar mal. Le están diciendo directamente al delincuente “este soy yo y tengo dinero en algún lugar”. Las redes sociales cada vez más acercan a la gente. Un delincuente experto en patrullar la red podrá, con claridad, encontrar la ubicación de las personas para intentar cometer un delito y robarle o intentar robarle su supuesto dinero.

Es por ello que el principio de la discreción es muy importante en tiempos en donde la inseguridad, lamentablemente, sigue siendo una moneda corriente. La información de los delincuentes, que usa inteligencia, avanza rápidamente y es apoyada utilizando herramientas tecnológicas. Facilita lo que se llama el cruce digital.

Capítulo 7: Defensa de la propiedad privada. Un horizonte claro

La propiedad privada es un pilar fundamental de cualquier sistema democrático. No se trata solo de un derecho legal; sino de un principio básico que garantiza el desarrollo económico, la estabilidad social y la libertad individual. En la Argentina, la propiedad privada ha sido un concepto debatido, cuestionado e incluso vulnerado en distintas etapas de su historia. Sin embargo, si algo ha demostrado el tiempo es que no hay país viable sin una defensa irrestricta del derecho a la propiedad.

A fines de 2024, el periodista **Sergio Solón** planteó en su programa *Noticiero Inmobiliario* una reflexión de alto impacto: **la defensa irrestricta de la propiedad privada** como pilar del orden social y económico. Con claridad, señaló que cada vez que surgen voces que relativizan este derecho, habilitando ocupaciones o avalando la usurpación, no solo se afecta a un propietario individual, sino que se destruye la confianza que sostiene a la sociedad y a los mercados.

En línea complementaria, el **doctor Luis Nocera** expuso una visión humanista y realista: es imprescindible que todos los ciudadanos tengan oportunidades concretas para acceder a la vivienda y a la tierra, pero **ese acceso debe fundarse en el esfuerzo, la disciplina y la cultura del mérito**, nunca en arrebatar lo ajeno. Solo así se construye una comunidad donde la justicia convive con el respeto al derecho.

En mi caso, sostengo —y lo he desarrollado en profundidad en mi **12° libro, titulado “Propiedad Privada”**— que cada vez que el comunismo, el socialismo o el populismo avanzan, o incluso **amenazan con poner en riesgo el derecho de propiedad**, lo que generan es un **caos total**: pérdida de inversiones, destrucción de empleo, fuga de capitales y un inevitable deterioro de la vida cotidiana de millones de familias.

La propiedad privada no es solo un bien jurídico; es la columna vertebral de la libertad, del progreso y de la dignidad del ciudadano. Defenderla no es un acto ideológico, sino un compromiso con el futuro de nuestra Nación.

La propiedad privada en un sistema democrático

El concepto de propiedad privada se encuentra profundamente arraigado en nuestra Constitución Nacional. Su importancia radica en que es el sustento material de la libertad, la base sobre la cual cada ciudadano puede construir su porvenir sin temor a la injerencia arbitraria del Estado o de terceros. La propiedad privada no es solo un derecho económico, sino un principio esencial para la estabilidad política y la confianza en las instituciones democráticas.

El artículo 17 de la Constitución Nacional Argentina es claro y categórico: “La propiedad es inviolable, y ningún habitante de la Nación puede ser privado de ella sino en virtud de sentencia fundada en ley.” Esta garantía no es menor. En los países en donde se han vulnerado estos derechos, la incertidumbre y la inestabilidad han llevado a crisis económicas profundas y al deterioro del tejido social.

Por su parte, el Código Civil y Comercial de la Nación refuerza el carácter absoluto del derecho de propiedad; estableciendo que el propietario tiene la potestad de usar, gozar y disponer de sus bienes sin interferencias indebidas.

La propiedad privada es, en definitiva, el cimiento sobre el cual se erige la confianza de una sociedad. Cuando este derecho es respetado, se fomenta la inversión, se generan empleos y se consolida el crecimiento económico. Cuando se lo vulnera, el resultado es el caos.

El valor patrimonial de la familia y el crecimiento económico

Uno de los mayores anhelos de cualquier persona es alcanzar la vivienda propia. No se trata solo de un techo; sino de un refugio, de un espacio en donde se proyecta el futuro, se construye la identidad familiar y se fortalece la estabilidad emocional.

El acceso a la vivienda debe ser un derecho universal, pero esto no significa que el Estado deba regalar propiedades. Su función debe ser la de generar las condiciones macroeconómicas adecuadas, para que cada ciudadano tenga la posibilidad de acceder a herramientas financieras justas y confiables. Esto incluye créditos hipotecarios accesibles, estabilidad monetaria y políticas impositivas que no castiguen la inversión en ladrillos.

No hay nada comparable con la sensación de recibir la llave de la primera vivienda propia. Como profesionales del mercado inmobiliario, hemos sido testigos de innumerables momentos de felicidad en familias que, tras años de esfuerzo y sacrificio, lograron concretar el sueño de la casa propia. Muchos de ellos lo hicieron en contextos de incertidumbre económica, apostando a la Argentina a pesar de las dificultades. Esa primera vivienda es mucho más que un bien material: es el símbolo de una vida construida con esfuerzo y un primer paso en el camino hacia la seguridad y la estabilidad familiar.

La propiedad privada y la cadena de valor del real estate argentino

La economía argentina tiene pilares fundamentales y uno de ellos es, sin duda, el mercado inmobiliario. Constituye una industria que no solo representa una de las principales fuentes de inversión del país; sino que también genera empleo, promueve el desarrollo de infraestructura y dinamiza múltiples sectores productivos.

Todo comienza en la fábrica, en donde se producen materiales de construcción como ladrillos, cemento y mobiliario. Luego, la actividad se traslada a la obra, en donde cientos de trabajadores encuentran empleo en distintas etapas de la construcción. Finalmente, el proceso culmina con la

venta y entrega de los inmuebles, permitiendo que inversores y familias accedan a una propiedad.

Detrás de cada edificación hay un engranaje que moviliza la economía. Se trata de una cadena de valor que involucra desde pequeños ahorristas hasta grandes desarrolladores, todos ellos apostando por la solidez del metro cuadrado argentino. Por eso, es fundamental que el Estado garantice reglas claras y estabilidad jurídica para que esta maquinaria no se detenga.

Confianza y credibilidad: factores claves para la inversión

Para que el mercado inmobiliario prospere, es imprescindible generar confianza. Sin credibilidad en las instituciones y sin respeto por la propiedad privada, no hay inversión sostenible. La Argentina ha demostrado, en reiteradas ocasiones, que la falta de previsibilidad y los cambios de reglas de juego espantan tanto a inversores nacionales así como a internacionales.

No se trata solo de los grandes capitales. En la Argentina, una parte significativa de la inversión inmobiliaria proviene de pequeños y medianos ahorristas que buscan resguardar su patrimonio en el refugio histórico del ladrillo. Son ellos quienes, con esfuerzo y confianza, apuestan por el desarrollo del país. Cada vez que se vulnera el derecho de propiedad, se atenta contra su sacrificio y contra la estabilidad económica general.

El respeto irrestricto a la propiedad privada no es solo una cuestión jurídica; es un requisito indispensable para el crecimiento de la Nación. Sin reglas claras y seguridad jurídica, no hay inversión. Sin inversión, no hay empleo. Y sin empleo, el país se sumerge en el estancamiento y la pobreza.

Defender la propiedad privada no es un capricho ideológico, sino una necesidad vital para el desarrollo del país. Quienes apuestan al ladrillo en la Argentina, lo hacen con la esperanza de un futuro mejor, con la confianza de que su esfuerzo no será vulnerado por medidas arbitrarias o cambios repentinos de políticas económicas.

Si queremos un horizonte claro para la Argentina, debemos consolidar una cultura de respeto absoluto a la propiedad privada. La vivienda propia, la inversión inmobiliaria y la seguridad jurídica son los cimientos sobre los cuales construiremos un país próspero, estable y con oportunidades para todos.

Capítulo 8: El camino del real estate en la Argentina

La Argentina, con su vasta extensión territorial y diversidad geográfica, se erige como un país con un potencial inmobiliario sin igual. Desde las imponentes montañas de los Andes hasta las llanuras de la Pampa, pasando por sus ciudades cosmopolitas y pueblos pintorescos, el país ofrece una amplia gama de oportunidades para inversores y nuevos residentes.

Un país de oportunidades inmobiliarias

La República Argentina posee características únicas que la posicionan favorablemente en el mercado inmobiliario global:

- **Diversidad Climática y Geográfica:** La presencia de todos los climas y estaciones permite el desarrollo de proyectos inmobiliarios adaptados a diversas preferencias, desde complejos turísticos en zonas cálidas hasta residencias en regiones montañosas.
- **Ciudades Cosmopolitas:** Buenos Aires, Córdoba y Rosario se destacan por su arquitectura que combina raíces europeas con diseños modernos, ofreciendo entornos atractivos para vivir y trabajar.
- **Integración Social:** La convivencia de diversas corrientes de pensamiento y culturas crea un ambiente enriquecedor y abierto, ideal para quienes buscan un nuevo hogar o lugar de inversión.
- **Territorio para Innovar:** La vasta extensión territorial brinda espacio para desarrollar nuevas formas de vida y ciudades innovadoras, con excelente conectividad y potencial de crecimiento.

Estabilidad económica y seguridad jurídica: claves para el crecimiento

Históricamente, el mercado inmobiliario argentino ha experimentado fluctuaciones ligadas a políticas macroeconómicas y niveles de confianza. Sin embargo, en la actualidad, el país se encamina hacia una estabilidad económica y una seguridad jurídica fortalecida; factores esenciales para atraer inversiones sostenibles.

La implementación de políticas que promueven la transparencia y la protección de inversiones ha generado un ambiente propicio para el desarrollo inmobiliario. Esta nueva etapa no solo beneficia al inversor local,

sino que también abre las puertas a la inversión internacional; diversificando el mercado y potenciando su crecimiento.

Factores que impulsan el mercado inmobiliario argentino

La Argentina ofrece múltiples razones para considerar su mercado inmobiliario como una opción atractiva:

- **Calidad de Vida:** La combinación de entornos naturales, culturales y urbanos proporciona una alta calidad de vida; atrayendo a quienes buscan residencias permanentes o temporales.
- **Profesionales Calificados:** El país cuenta con una amplia gama de profesionales en arquitectura, ingeniería y diseño; garantizando proyectos de alta calidad y adaptados a las tendencias globales.
- **Apertura al Mundo:** La hospitalidad y apertura del pueblo argentino facilitan la integración de nuevos residentes y empresas, creando un mercado inmobiliario inclusivo y dinámico.

La revolución tecnológica y el trabajo híbrido: nuevas oportunidades

La revolución tecnológica ha transformado la forma en que vivimos y trabajamos. Muchas empresas y profesionales ya no requieren una ubicación fija; priorizando la conectividad, la seguridad y un buen estándar de vida. La Argentina, con su infraestructura en crecimiento y diversidad de entornos, se presenta como un destino ideal para esta nueva modalidad laboral.

El trabajo híbrido, que combina días de trabajo en la oficina y desde casa, se ha consolidado como una práctica eficiente. Según el artículo **“El teletrabajo impulsa la productividad”** de Nicholas Bloom, publicado el septiembre de 2024 en el sitio oficial del Fondo Monetario Internacional- ; el trabajo híbrido equivale a un aumento salarial de alrededor del 8% , ya que permite a los empleados ahorrar tiempo en desplazamientos y disfrutar de mayor flexibilidad¹¹.

¹¹ <https://www.imf.org/es/Publications/fandd/issues/2024/09/working-from-home-is-powering-productivity-bloom->

Esta tendencia ha impulsado el desarrollo de modernos edificios que integran espacios de trabajo y áreas de recreación, adaptándose a las necesidades de los trabajadores remotos y promoviendo una mayor productividad.

Un futuro prometedor para el real estate argentino

La Argentina se encuentra en una posición privilegiada para convertirse en un destino atractivo para millones de personas que buscan emigrar, invertir y diversificar en el sector inmobiliario. La combinación de su diversidad geográfica, la riqueza cultural, la estabilidad económica emergente y la adaptación a las nuevas tendencias laborales; augura un camino de prosperidad y crecimiento para el mercado inmobiliario argentino.

La evolución de las empresas de servicios y los valores en el mercado inmobiliario

El mercado inmobiliario enfrenta un desafío sin precedentes en un mundo en donde la población crece exponencialmente y los recursos naturales son finitos. La tierra ofrece territorios de habitabilidad limitados, lo que convierte al acceso a la vivienda en un dilema global. En este contexto, la posibilidad de mejorar la calidad de vida, a través del acceso a una propiedad, se ha transformado en una meta universal.

La limitación del territorio y su impacto en el real estate

Cada día hay menos espacios disponibles para el desarrollo urbano y habitacional. Este fenómeno no solo restringe el crecimiento de las ciudades, sino que también impacta directamente en el costo del suelo y el acceso a la vivienda. A medida de que los espacios urbanos se saturan, la expansión hacia zonas menos exploradas se convierte en una alternativa viable. Sin embargo, este movimiento debe ir acompañado de la infraestructura y la conectividad que garanticen calidad de vida y oportunidades de desarrollo económico.

El desarrollo patrimonial y la evolución del ser humano

El progreso personal y el económico están vinculados a la posibilidad de adquirir bienes y diversificar inversiones. La tecnología ha permitido que muchos individuos trabajen desde cualquier punto del mundo, lo que ha impulsado una migración hacia pequeños pueblos y localidades con menor densidad poblacional. La Argentina, con su diversidad geográfica y oportunidades de crecimiento, es un país privilegiado en este sentido.

La nueva tendencia de migración residencial

En los últimos años, muchos ciudadanos han optado por vender sus propiedades en las grandes ciudades y mudarse a zonas más tranquilas; en donde pueden trabajar remotamente, estudiar a distancia y disfrutar de una mejor calidad de vida. Esta tendencia ha dinamizado el sector inmobiliario, no solo en la Argentina, sino en diversas partes del mundo.

Universalidad del acceso a la vivienda y el papel del mérito

El acceso a la vivienda debe regirse por principios de equidad y esfuerzo. No se trata de regalar propiedades bajo lógicas populistas, sino de generar condiciones de acceso a través de créditos hipotecarios sustentables, estabilidad macroeconómica y seguridad jurídica. La clave está en garantizar reglas de juego claras que no cambien constantemente, protegiendo así a los inversores y ciudadanos.

El crédito hipotecario como pilar del crecimiento patrimonial

El crédito hipotecario es una herramienta fundamental para el acceso a la vivienda. Sin embargo, su efectividad depende de políticas macroeconómicas que garanticen la estabilidad en las tasas de interés y en la previsibilidad financiera. El ciudadano debe poder planificar su futuro, sin temor a aumentos desproporcionados en su cuota hipotecaria debidos a decisiones arbitrarias de los gobiernos. La estabilidad inflacionaria y cambiaria son cruciales en este proceso.

La función social y la comercial del crédito hipotecario

El crédito hipotecario no solo cumple una función social al facilitar el acceso a la vivienda, sino que también representa un negocio para las entidades financieras. Sin embargo, para que funcione eficientemente, deben existir competencia y regulaciones que impidan tasas abusivas. Además, la apertura del mercado de crédito a inversores internacionales podría generar una mayor oferta y mejores condiciones para los tomadores de préstamos.

La necesidad del crédito hipotecario al 100%

Existen muchas familias con capacidad de pago que no pueden acceder a una vivienda, por no contar con ahorros suficientes para el anticipo inicial. Implementar créditos hipotecarios al 100% permitiría la inclusión de millones de ciudadanos en el mercado inmobiliario, impulsando así el crecimiento del sector y la economía nacional. Para ello, deben establecerse mecanismos legales que aseguren el cumplimiento de las obligaciones de

pago, evitando demoras en los procesos de recuperación de activos por parte de los acreedores.

Asimismo, el crédito hipotecario al 100% también es una herramienta clave para comerciantes e industrias que buscan expandirse. Muchas empresas cuentan con capacidad de pago para afrontar una cuota, pero no poseen el capital inicial para la inversión en nuevas propiedades comerciales o industriales. Permitir el acceso a créditos totales potenciaría el desarrollo económico, fomentando la generación de empleo y la modernización de infraestructuras productivas.

Construcción de confianza y seguridad jurídica

Para que el acceso a la vivienda sea una realidad sostenible, es fundamental garantizar seguridad jurídica, estabilidad económica y normativas que no puedan modificarse según intereses políticos. La implementación de reaseguros y procesos de ejecución hipotecaria rápidos y eficientes resultará clave para atraer inversores y generar un sistema financiero confiable.

Inversores extranjeros y el impacto en la construcción

Muchos ciudadanos del mundo buscan invertir en la Argentina, generando demanda de viviendas y potenciando la industria de la construcción. Esto no solo impacta en el crecimiento del sector inmobiliario, sino que también impulsa la generación de empleo y el desarrollo de nuevas empresas.

Normativas claras y estabilidad económica

El crecimiento del mercado inmobiliario no debe estar condicionado por la incertidumbre política y económica. Es imprescindible que se establezcan reglas claras y normativas inamovibles que brinden confianza a los inversores y ciudadanos. Sin seguridad jurídica, no hay crecimiento sostenible.

El futuro del sector inmobiliario depende de la capacidad de generar condiciones favorables para la inversión y el acceso a la vivienda. La solución no está en limitar el stock de propiedades existentes; sino en fomentar la construcción de nuevas viviendas, mejorar la conectividad y garantizar estabilidad económica. Solo así se podrá consolidar un mercado inmobiliario fuerte, con oportunidades reales para todos los ciudadanos y un crecimiento sostenido en el tiempo.

Consideraciones Finales:

El **camino del real estate en la Argentina** es mucho más que ladrillos, escrituras y contratos. Es la historia viva de un país que, a pesar de las crisis, las turbulencias y los vaivenes políticos, sigue apostando a **la propiedad privada como motor de progreso**. Desde aquel **primer ladrillo** que se colocó en suelo argentino hasta la firma de una escritura que marca el inicio de un hogar, un negocio o una inversión; late un principio irrenunciable: **la confianza**.

Confianza para invertir, confianza para crecer, confianza para creer en que el futuro puede ser mejor. Porque ningún algoritmo, por más avanzado que sea, podrá reemplazar **la palabra cumplida, la experiencia forjada en la calle y el compromiso apasionado de quienes dedicamos nuestra vida a esta profesión**.

La tecnología es una herramienta poderosa: nos ayuda a optimizar procesos, a llegar a más clientes, a mejorar la experiencia de compra y venta. Pero hay algo que ninguna máquina podrá jamás replicar: **la mirada honesta, la mano firme, la voz que te dice la verdad, aunque duela**. Eso es el real estate: una **relación humana, profunda y trascendente**.

La Argentina, como hemos visto a lo largo de este libro, ha vivido **más de quince crisis en solo setenta años**. Ningún país serio puede darse el lujo de tener tantos golpes, tantas pérdidas de confianza, tantas oportunidades truncas.

Por eso, este camino al real estate también es un llamado: a construir **una sociedad madura, coherente, estable**. Donde cada voto, cada decisión política, cada medida económica esté orientada a **generar previsibilidad, respetar la propiedad privada, incentivar el ahorro y potenciar la inversión**.

No se trata de regalar, se trata de **dar herramientas concretas**: créditos accesibles, estabilidad monetaria, seguridad jurídica y un Estado que no cambie las reglas del juego a mitad de camino.

Porque la **inversión privada** es el verdadero motor de la Argentina: desde la familia que compra su primer departamento hasta el desarrollador que apuesta por un nuevo edificio. Todos son protagonistas de un país que puede y debe ser una **tierra de oportunidades**.

El futuro del mercado inmobiliario argentino es **brillante**. Pero para que ese futuro se concrete, necesitamos **hacer y sostener**, no hacer y romper. Necesitamos **constancia, coherencia y compromiso**.

El real estate no es un juego de corto plazo: es un proyecto de vida. Es la certeza de que cuando uno compra un terreno, una casa o un local; está construyendo no solo su patrimonio, sino también **el sueño de una Argentina fuerte, justa y próspera**.

Por eso, querido lector, **esta historia no termina aquí**. El Camino del Real Estate continúa, y el próximo capítulo lo escribimos juntos, con cada inversión, con cada ladrillo, con cada nueva oportunidad. Sigamos apostando al futuro, construyendo sobre bases sólidas, defendiendo la propiedad privada y el derecho de cada persona a tener un hogar, una inversión, un proyecto.

Porque **el verdadero éxito del real estate no se mide solo en metros cuadrados, sino en los sueños que ayudamos a cumplir, en las vidas que transformamos y en la huella que dejamos para las generaciones futuras**.

¡Gracias por ser parte de este camino!

El futuro es ahora.

Construyámoslo juntos.

CONTRA TAPA

Setenta años de historia. Dieciséis crisis que parecían imposibles de superar. Miles de familias que confiaron sus sueños. Este libro es más que un recorrido por el mercado inmobiliario: es la historia de una familia que, desde 1956, eligió apostar al país una y otra vez, incluso en los momentos más oscuros.

En cada caída hubo esfuerzo; en cada tormenta, trabajo; en cada incertidumbre, perseverancia. Así se fue construyendo un legado que demuestra que la cultura del sacrificio es la verdadera columna vertebral del progreso.

Aquí se defiende la **propiedad privada** como símbolo de libertad y seguridad. Se rescata el **crédito hipotecario** como la herramienta que hizo posible la elevación social de generaciones enteras. Y se celebra al ladrillo, no solo como refugio de valor, sino como motor de sueños y esperanzas.

“El camino del Real Estate” es un homenaje a quienes nunca dejaron de creer y un llamado a mirar hacia adelante: porque el futuro se construye, ladrillo a ladrillo, con la fuerza de la fe, del trabajo y del amor a la Argentina.

Otras Obras



DIEGO FERNANDO MIGLIORISI

LIBERTAD

DE EXPRESIÓN EN INTERNET



COLABORACIÓN

RUBEN MARCELO ROMERO
LUIS NOCERA Y JORGE COSENZA

1770 Argentina | **DFM 2020**

DIEGO MIGLIORISI
CODIGO PATRIOTICO

LA FUERZA DEL LEGADO

La vigencia del legado de Manuel Belgrano
para salvar a la patria



1770 Argentina

DIEGO FERNANDO MIGLIORISI

INSEGURIDAD

EL DOLOR DE UNA PROVINCIA



1770 Argentina | DFM 2022

G R O O M I N G



EL ABUSO SILENCIOSO

MARCELO ROMERO

DIEGO MIGLIORISI

MARCELO ROMERO – DIEGO MIGLIORISI

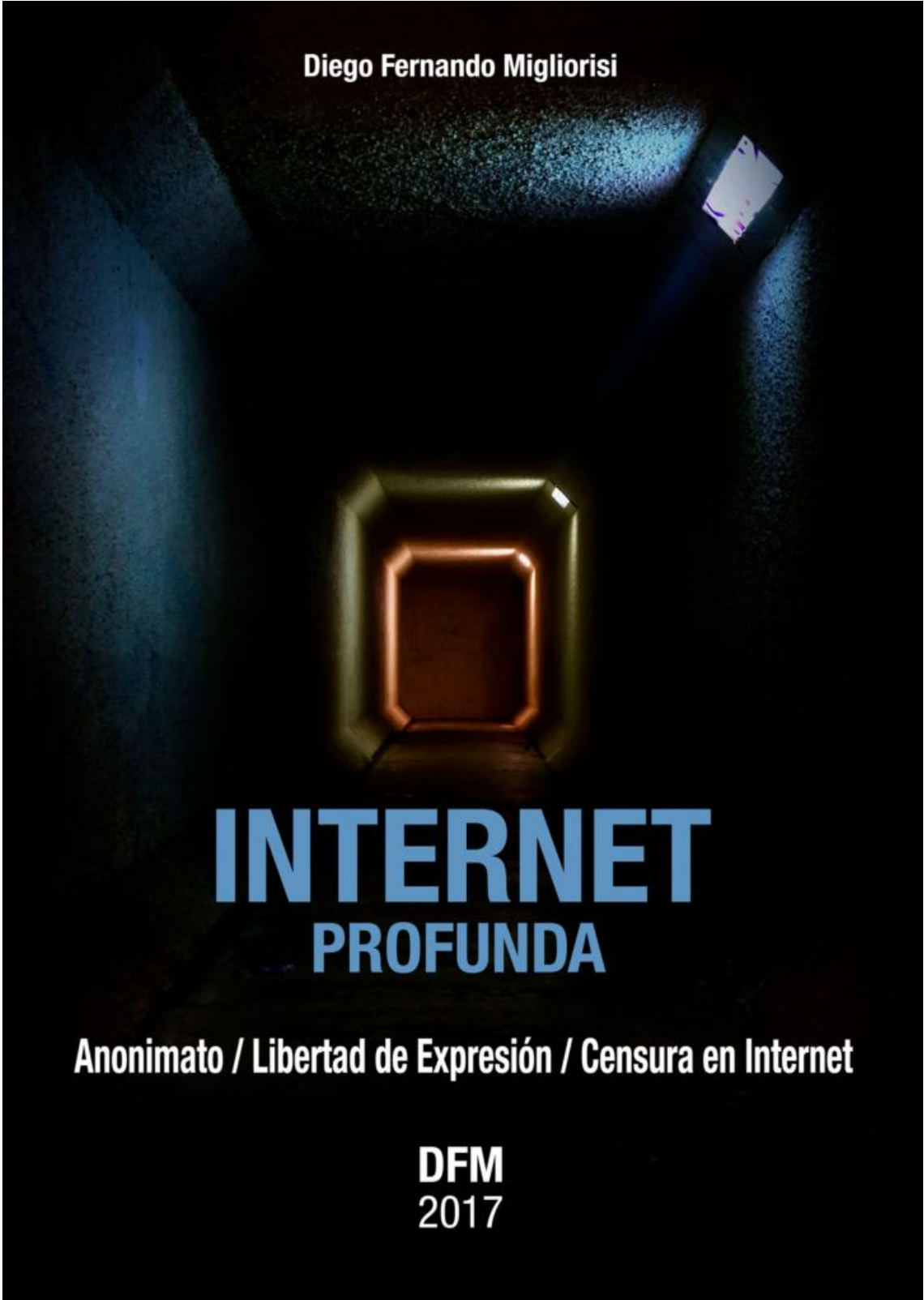


PATITO AZUL

HISTORIA DEL FRAUDE INFORMATICO

1770 Argentina | DFM 2022

Diego Fernando Migliorisi



INTERNET PROFUNDA

Anonimato / Libertad de Expresión / Censura en Internet

**DFM
2017**

DIEGO F. MIGLIORISI
CRÍMENES EN LA WEB
LOS DELITOS DEL SIGLO XXI



DEL NUEVO EXTREMO

