



MERCADO INM en 3 minutos

Solución a tus necesidades

<http://estudioinmobiliario.com>

12 de Julio – 2017

Informe N° 32

Continuando con este exclusivo servicio, te presentamos (3) tres noticias relacionados con el sector inmobiliario que buscan despertar tu interés en solo (3) tres minutos, lo lograremos?

MINUTO UNO: CONSEJOS PARA ATENUAR EN EL HOGAR EL IMPACTO DEL RUIDO EXCESIVO

minimizar el impacto de los ruidos generados desde el exterior como así también aquellos producidos en el propio hogar, requiere de algunos cambios de tipo constructivo y ornamental que -según explican los especialistas- no implican grandes esfuerzos pero sí conllevan a grandes beneficios para la salud física y mental.

Así, la lista de tareas a realizar para lograr disminuir la contaminación sonora incluye desde cambios en la decoración interior o la disposición de los muebles hasta la incorporación de placas aislantes en muros y techos. [ACCEDER](#)

MINUTO DOS: CUÁNTO HAY QUE INVERTIR PARA VIVIR EN PUERTO MADERO

Puerto Madero se renueva. Más allá de los docks y diques ya consolidados, hacia el Sur avanzan obras que prometen dejar un sello propio en el barrio más joven de la ciudad. Eduardo Costantini, Alan Faena, Jorge Pérez, de Related Group, el Grupo Alvear; GNVgroup, Vizora y Fernández Prieto lideran los últimos lanzamientos en los diques uno y dos.

Más allá de los reclamos por los altos costos de construcción e impositivos que los players del sector expresan a toda voz, se sigue apostando al desarrollo inmobiliario. Pero, la ficha va al segmento que no falla: el premium. Si bien en este barrio los costos de los terrenos son elevados -las incidencias superan los US\$ 1500/m²-, los precios y niveles de venta convalidan el negocio. "Puerto Madero es un mercado diferente. Allí los desarrollos siempre funcionan y hay compradores porque al tener el barrio una superficie limitada -170 hectáreas- se establece un cupo y se genera mayor demanda. Al no haber lugar donde expandirse los precios seguirán aumentando", asegura Marcos Achával, director de la sucursal Puerto Madero de la inmobiliaria Achával Cornejo.

El valor de comercialización de los proyectos a estrenar es para bolsillos holgados, promedian los US\$ 6000/m² aunque el rango del menú es muy amplio ya que están los que se ofrecen desde US\$ 4000/m² hasta los que se colocan a US\$ 12.000/m²...[Leer más](#)

MINUTO TRES: Para un Emprendimiento Inmobiliario: FIDEICOMISO o SOCIEDAD COMERCIAL? (Parte 1)

Nuestro sistema jurídico ofrece diversas alternativas jurídicas para afrontar el inicio de negocios, distintos esquemas legales que permiten a los inversores contar con la seguridad suficiente, protegiendo sus bienes personales y logrando el éxito buscado.

Master en Dirección de Empresas Constructoras e Inmobiliarias (MDI)
de la Universidad Politécnica de Madrid (España)
y Contador Público Nacional de la UNMDP (Argentina)
COMPANY GUSTAVO RUBEN

Master en Administración de Empresas (MBA) de la UNMDP
Ing. Industrial y Mecánico de la UNMDP
COMPANY SERGIO ALEJANDRO



MERCADO INM en 3 minutos

Solución a tus necesidades

<http://estudioinmobiliario.com>

Pero esta máxima muchas veces posee riesgos asociados que pocos conocen y que es muy importante tratarlos, no solo para conocer cuáles son, sino para mitigarlos.

A partir del 2001 la crisis desarticuló la estructura económica y política del país. Sin crédito externo, sin confianza en los bancos, sin confianza en los gobiernos y sin un verdadero mercado de capitales, los argentinos necesitaban adaptarse a formas nuevas¹.

En un periodo en el cual la devaluación local y contexto internacional ayudaron, acompañado por un importante crecimiento del PBI a partir del 2003, con superávits gemelos (fiscal y externo) y fuerte presencia del sector agropecuario, permitió que el ahorro interno creciera.

La inversión necesitaba de nuevos instrumentos, por bancos desprestigiados y descreimiento generalizado. El ahorro interno minorista se dirigió al mercado inmobiliario pero, consorcios al costo, sociedades de distintos tipos para organizar este tipo de emprendimientos conllevaban riesgos asociados que eran demasiado grandes como para que los asumieran pocos inversores.

Liderados por un desarrollador inmobiliario, las sociedades que construían para vender dieron paso a los desarrolladores que aplicando adecuadamente la figura, dieron lugar a los fideicomisos de tipo fiduciante /beneficiario/fideicomisario que irrumpieron con fuerza y marcaron una tendencia hacia el uso de esta figura en Real Estate.

Pero cuál es la característica distintiva? La **SEPARACIÓN PATRIMONIAL**.

La protección legal a los bienes afectados al proyecto *no significa que los activos fideicomisitos serán inmunes a los riesgos inherentes al proyecto en sí*. Por el contrario lo que permite esta figura es:

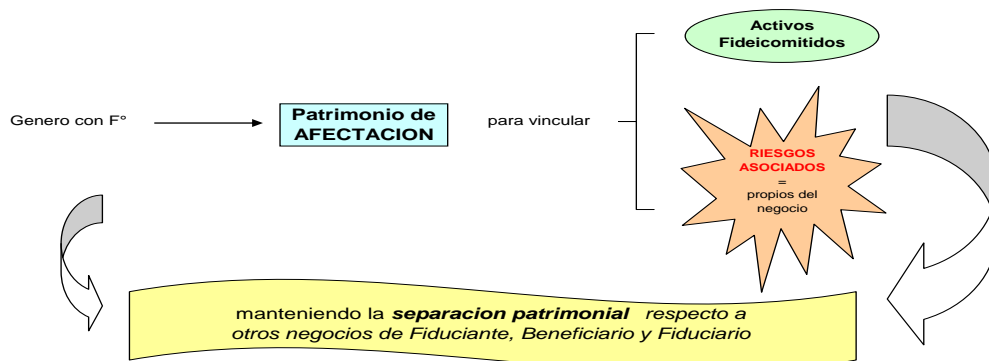


Figura 120 – Separación patrimonial de un Fideicomiso- Elaboración e interpretación propia

Lo relevante en el uso de la estructura jurídica de un fideicomiso, no solo inmobiliario, sino también de garantía, de administración, testamentario, etc. Es su aislamiento patrimonial respecto de sus participantes creando un patrimonio de afectación específica. Esto es: cada peso que un comprador o fiduciante deposita en la cuenta del fideicomiso para la construcción del edificio, solo puede ser aplicado al objeto específico del negocio, esto es la construcción del edificio en el caso de un fideicomiso inmobiliario.

¹Tratado de Fideicomiso. Liliana Molas. Editorial LA LEY. TOMO II Especial. Pág. 184



MERCADO INM en 3 minutos

Solución a tus necesidades

<http://estudioinmobiliario.com>

Ejemplificando, supongamos una E. Constructora (vehiculizada mediante una sociedad, ejemplo S.A. o S.R.L.) que está desarrollando un edificio de viviendas y ha financiado una parte significativa de la construcción mediante la PRE-venta de unidades funcionales, como el caso analizado en esta tesis. Los fondos obtenidos por esta PRE-ventas, aun cuando exista algún compromiso contractual de la constructora de afectarlos al proyecto en cuestión, *ingresarán al patrimonio de la constructora* y formarán, entonces, parte de la prenda común de sus acreedores. Es en este contexto donde una *mala decisión, un accidente u otra contingencia* que pueda afectar significativamente alguno de los proyectos de la constructora, y por ejemplo requerir una necesidad inmediata e inesperada financiación, hará muy probablemente que los fondos de las PRE-ventas (vinculados a un proyecto específico puntual) se desvirtúen de sus fines originales y sean utilizados por la E. Constructora para sanear o aminorar la necesidad inmediata, con los riesgos no menores que puede traer aparejado no solo para la empresa sino para los compradores de buena fe.

Sin desconocer que existen diversos mecanismos contractuales que permiten mitigar o controlar este tipo de riesgos, lo cierto es que ninguno logra con tanta eficacia segmentar y encasillar riesgos como el fideicomiso.

Si el fideicomiso está adecuadamente estructurado y cada parte cumple con su rol, los fondos de la preventa y los demás activos del fideicomiso quedaran protegidos incluso frente al concurso o quiebra de la constructora lo que permitirá, aun debiendo reemplazarse a un actor crítico, la continuidad del negocio.