

Crisis en el alojamiento turístico: propietarios migran al alquiler permanente, lo que provocaría la baja de precios

15/10/2025



El sector inmobiliario de Mendoza experimenta un cambio de tendencia impulsado por el menor rendimiento del turismo receptivo. Jorge Altamirano, vicepresidente del Colegio Inmobiliario de Mendoza, confirmó que los propietarios de complejos turísticos y cabañas están migrando sus inversiones del alquiler temporario al alquiler tradicional o, directamente, a la venta con descuentos de hasta el 30%,

generando una sobreoferta que presiona a la baja los precios en el mercado de los permanentes.

Altamirano detalló que la falta de cumplimiento de las expectativas de reserva que se tenían a esta altura del año para el alquiler turístico llevó a una reorientación masiva de las propiedades.

«Hemos notado una sobrepoblación de propiedades tanto sea en alquiler permanente como en lo refiere a ventas. Esto tiene que ver con que el sector turístico este año no ha cumplido con las expectativas a nivel reservas de cara a la nueva temporada», dijo Jorge Altamirano a FM Vos 94.5.

Luego, señaló que esta migración ha afectado directamente el mercado de alquileres tradicionales. «Los propietarios de estos complejos turísticos y casas destinadas para el turismo migraron hacia lo que se define como alquiler permanente», aseveró.

«La consecuencia inmediata es una baja de precios en el alquiler tradicional, ya que las propiedades provenientes del circuito turístico se ofrecen completamente amobladas y compiten a valores muy convenientes con las unidades habitacionales tradicionales. Al haber una mayor oferta, los precios tienden a la baja», comentó en otro tramo de la charla.

La lógica de la rentabilidad en las ventas

Más adelante, Altamirano expresó que el fenómeno es similar en el mercado de compraventa, donde la falta de rentabilidad lleva al inversor a desprenderse del activo. «Generalmente este tipo de inversiones trabaja por rentabilidad, cuando la rentabilidad es baja durante un año se busca darle otro destino al capital. Esa es la lógica que utiliza el inversor», aseguró.

«Esta sobreoferta en ventas, combinada con una baja demanda (dado que los sueldos todavía no están aptos para calificar por crédito hipotecario), presiona a la baja los valores de

las propiedades», añadió.

«Al haber una mayor oferta en el mercado y una baja demanda, los inmuebles que venían un poco amesetados en el mercado hoy están sobresaliendo un poco más, aunque solamente se venden aquellas propiedades que tienen un valor de mercado muy por debajo de su valor real», consideró.

«Las ventas que se concretan se hacen con descuentos que pueden oscilar entre un 15, un 20 y hasta a veces un 30% menos del valor real del inmueble, ya que el mercado busca pagar un precio mucho más bajo», continuó exponiendo.

Mercado estable y franja de demanda

En cuanto al volumen general de operaciones inmobiliarias, Altamirano señaló que el nivel de ventas se ha mantenido muy parejo respecto del año pasado, sin los incrementos que se han reportado en otras jurisdicciones, como el Gran Buenos Aires.

El vicepresidente del Colegio Inmobiliario de Mendoza también identificó la franja de propiedades más demandada en el mercado actual. «Las operaciones que se realizan se dan en la franja de entre los 50 y 80 mil dólares y comprende departamentos, dúplex y casas», cerró.