

MAYO 2025

Inversiones inmobiliarias entre Iberia y América Latina

Inestabilidad política y cambiaria impide la reciprocidad entre las regiones: ¿qué activos muestran resiliencia?

**Basado en las conclusiones de
Ibero-American GRI 2025**





Bienvenido a GRI Club Latam

Regional Club Partner

 **Banco Sabadell**


law · tax · future

  **IFC**
International Finance Corporation
World Bank Group

 **JLL**

 **Marriott**
INTERNATIONAL

Country Club Partner

 **CBRE**

 **GT** GreenbergTraurig

 **skyhaus**

 **TAMAYO**
DESARROLLOS

Industry Partners

 **Global Talent**

Contenido

Títulos Interactivos

- Sobre GRI Club..... 4
- Introducción..... 5
- Perspectivas macroeconómicas
 - América..... 7
 - Europa..... 8
- Panorama actual y tendencias del mercado inmobiliario ibérico..... 10
- Portugal: alta demanda y oferta limitada en el sector residencial..... 14
- Alianzas locales en entornos regulatorios complejos..... 16
- Panorama actual y tendencias del mercado inmobiliario latinoamericano..... 18



Sobre GRI Club

Conectamos a los líderes inmobiliarios globales a través de un ecosistema exclusivo para ejecutivos senior y C-level. Por medio de actividades informales y reuniones privadas, ya sean presenciales, híbridas o online, ofrecemos un entorno ideal para que estos players compartan experiencias, analicen tendencias y, sobre todo, identifiquen nuevas oportunidades de negocio en la región.

Nuestro club abarca los segmentos más importantes del sector inmobiliario, como vivienda para la venta, multifamily, industrial-logístico, retail, centros comerciales, oficinas, hotelería, desarrollos de uso mixto, ESG y tecnología. Esta diversidad permite que los miembros de GRI Club Latam intercambien valiosos conocimientos y exploren soluciones innovadoras para los desafíos que enfrenta cada sector.



Introducción

En un contexto global marcado por la incertidumbre económica y las tensiones geopolíticas, las conexiones transfronterizas entre América Latina e Iberia adquieren una relevancia estratégica en el ámbito de las inversiones inmobiliarias.

Con una infraestructura sólida y economías estrechamente integradas a los mercados europeo y global, España y Portugal se consolidan como puertas de entrada para el capital latinoamericano en busca de seguridad, estabilidad y diversificación de portafolio.

Entre los activos que más interés despiertan se encuentran los hoteles, resorts y propiedades residenciales de lujo, impulsados tanto por el fuerte atractivo turístico de la región como por una nueva ola migratoria.

Por otro lado, aunque América Latina ha logrado captar inversiones extranjeras con éxito en sectores como el financiero, energético y de telecomunicaciones, su mercado inmobiliario aún enfrenta barreras.

La volatilidad política y cambiaria sigue siendo un obstáculo relevante, especialmente para inversores provenientes de economías más estables, como las de los países ibéricos.

A pesar de estos desafíos, algunos segmentos están ganando tracción y despertando el interés del capital internacional, como las branded residences, el multifamily y el sector industrial-logístico, este último impulsado por la reconfiguración de las cadenas globales de suministro en medio de la guerra comercial entre Estados Unidos y China.

GRI Club reunió en Madrid a destacados ejecutivos del sector inmobiliario de Iberia y América Latina para una oportunidad única de debatir las perspectivas macroeconómicas de ambas regiones, las oportunidades de conexión transfronteriza y las mejores estrategias para inversiones exitosas.





Perspectivas macroeconómicas

América

La política económica proteccionista adoptada por Estados Unidos ha generado un intenso debate sobre sus efectos. Si bien su objetivo es proteger la producción nacional, estas medidas han contribuido a la desaceleración del crecimiento económico global y aumentan la probabilidad de una recesión en EE. UU., actualmente estimada en un 60%.

El impacto de estas políticas trasciende las fronteras estadounidenses, afectando tanto a países europeos como latinoamericanos. La transición hacia un modelo basado en el aumento de aranceles genera un clima de incertidumbre económica similar al que vivieron varios países de América Latina durante las décadas de 1960, 1970 y 1980, bajo políticas de sustitución de importaciones.

México ha sido el país latinoamericano más impactado por los aranceles impuestos durante la administración de Donald Trump, debido a su fuerte integración comercial con Estados Unidos. Con gran parte de sus exportaciones destinadas al mercado estadounidense, el país enfrenta una desaceleración económica.

En contraste, otras economías de la región -como Brasil, Chile y Perú- han mostrado mayor resiliencia, gracias a una mayor diversificación económica y a una menor dependencia del comercio con EE.UU.

Aun así, México sigue siendo una de las principales economías de América Latina, con estrechos vínculos con el comercio internacional, especialmente en el marco del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC o USMCA).

Brasil, por su parte, proyecta una posible reducción de las tasas de interés para el próximo año, lo que representa una oportunidad para estimular el crecimiento económico y atraer inversiones, especialmente en el sector de infraestructura. El país necesita avanzar en reformas fiscales orientadas a mejorar su situación financiera y fortalecer la confianza de los mercados.

Además, la diversificación de sus relaciones comerciales se ha convertido en un factor positivo, con China desempeñando un papel cada vez más relevante como principal socio comercial, lo que ha disminuido la histórica dependencia brasileña de EE.UU.

China se ha convertido en el principal socio comercial de varios países latinoamericanos gracias a su creciente demanda de materias primas, beneficiando a economías exportadoras como Brasil, Chile y Perú.

En Argentina, el panorama económico sigue siendo desafiante. No obstante, el reciente cambio de gobierno representa una oportunidad para atraer inversiones extranjeras, siempre que las reformas fiscales y económicas propuestas se implementen con éxito.

Europa

La zona del euro ha demostrado resiliencia, aunque con un crecimiento moderado. La recuperación económica del bloque, especialmente tras la pandemia, ha sido más lenta de lo previsto.

Alemania, históricamente considerada el motor de la economía europea, enfrenta dificultades en gran parte debido a su fuerte dependencia de las exportaciones, las cuales se han visto afectadas por la guerra comercial entre EE.UU. y China.

En contraste, España ha mostrado un desempeño notable, con una proyección de crecimiento del 2,7% para 2025, casi el triple del promedio de la zona euro. Este buen resultado se atribuye a una recuperación económica más ágil, un mercado laboral sólido y un sector de servicios que ha demostrado mayor resistencia frente a la desaceleración global.

La inmigración también ha jugado un papel importante en el crecimiento español. La integración de inmigrantes latinoamericanos, facilitada por la cercanía cultural y lingüística, ha contribuido a paliar la escasez de mano de obra y dinamizar el mercado interno.

Además, la recuperación económica en España ha sido impulsada por inversiones en infraestructura social, como vivienda asequible, salud y educación, atrayendo a inversores que buscan combinar rentabilidad financiera con impacto social positivo. Esto ha contribuido a la construcción de un modelo de crecimiento más sostenible e inclusivo.

La inflación sigue siendo un desafío, aunque los datos más recientes apuntan a una desaceleración, con una tasa cercana al 2% en la Unión Europea. Este escenario ofrece al Banco Central Europeo (BCE) mayor margen para flexibilizar su política monetaria, ya sea manteniendo o incluso reduciendo las tasas de interés, con el fin de estimular el crecimiento económico.





Panorama actual y tendencias del mercado inmobiliario ibérico

España y Portugal se consolidan como mercados atractivos debido a su seguridad jurídica y estabilidad económica. Además, ambos países concentran una parte significativa de los más de €206 mil millones invertidos en real estate en Europa durante 2024, según datos de CBRE. Este posicionamiento refuerza su importancia en el contexto económico regional y despierta aún más el interés de inversores internacionales.

Uno de los temas destacados en las discusiones recientes ha sido el creciente interés por mercados secundarios, como Madrid, que en los últimos años ha logrado atraer más inversiones que ciudades tradicionalmente consolidadas como Londres y Berlín. Cabe señalar que la inversión de capital latinoamericano en el sector inmobiliario español superó los US\$555 millones en 2024, de acuerdo con un informe publicado por CBRE. Madrid concentró más del 75% del volumen total -aproximadamente €424 millones.

En términos comparativos, el volumen de inversiones en el país representó un incremento del 200% respecto a los US\$183 millones registrados en 2023, marcando así el mayor volumen de inversión registrado hasta la fecha.

Según los especialistas, la inversión en infraestructura fue un factor clave en España durante los últimos cuatro años, lo que ha incrementado la competitividad del país. Este movimiento ha sido uno de los motivos por los cuales los mercados españoles son vistos con tanto optimismo, especialmente en lo que se refiere a activos urbanos como los inmuebles comerciales.

El mercado de oficinas, por ejemplo, ha sido uno de los que más interés ha despertado entre los inversores latinoamericanos en 2024. Sin embargo, persisten ciertas incertidumbres sobre el impacto creciente de la inteligencia artificial (IA) en las dinámicas laborales. Como señala uno de los ejecutivos presentes, la IA podría reducir la necesidad de espacios de oficina tradicionales, ya que muchas empresas están adoptando modelos híbridos de trabajo, lo que implica una menor demanda por este tipo de inmuebles.

En contraste, el sector logístico y los data centers se presentan como dos segmentos especialmente prometedores. La transformación digital y el creciente uso de datos están generando una demanda cada vez mayor por espacios dedicados al almacenamiento y procesamiento de información.

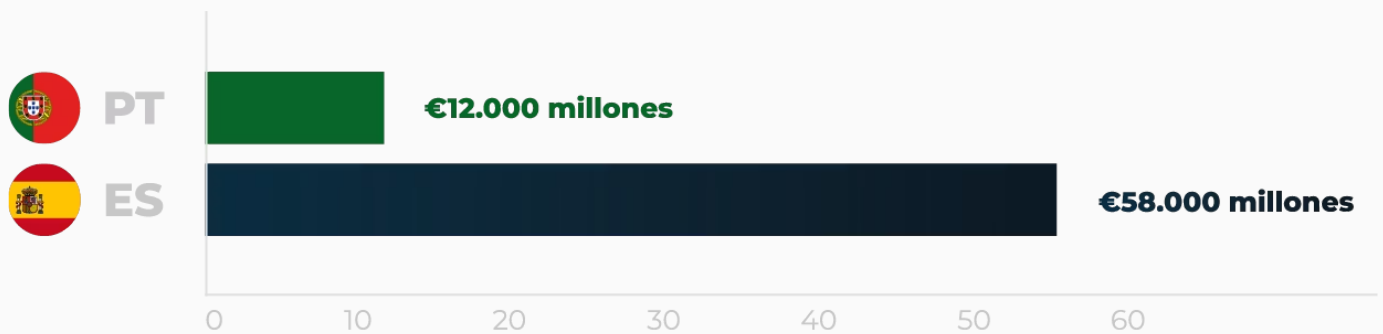
Los centros de datos, que hace algunos años eran considerados un segmento de nicho, hoy ocupan un lugar central en las decisiones estratégicas, impulsados por la acelerada digitalización de los negocios y el uso creciente de tecnologías basadas en IA y big data.

Zaragoza, por ejemplo, continúa consolidándose como un hub de data centers en España, con inversiones significativas por parte de Microsoft y Azora. Portugal, por su parte, avanza mediante alianzas estratégicas y nuevos proyectos, como el de Start Campus, que iniciará en junio la construcción de su segundo edificio de data centers en Sines. El proyecto completo, una vez finalizado, representará una inversión estimada de €8 mil millones.

Según Portugal DC -Asociación Portuguesa de Data Centers-, más de €12 mil millones en inversiones podrían canalizarse hacia el país en los próximos cinco años. Por su parte, Spain DC -Asociación Española de Data Centers- proyecta hasta €58 mil millones en inversiones durante el mismo período en territorio español.



Inversion estimada en Data Centers (2025-2030)



El sector de retail, por su parte, muestra señales claras de recuperación. La pandemia de COVID-19 afectó profundamente el mercado de centros comerciales, pero la transición hacia un modelo híbrido -que integra el comercio físico con el digital- ha impulsado el crecimiento del comercio minorista en la región ibérica.

El tono del debate es optimista respecto al futuro del sector, gracias a la recuperación del turismo, que ha incrementado la afluencia a centros comerciales en ciudades como Madrid y Barcelona. El auge del comercio electrónico también ha llevado a los minoristas a reconfigurar sus espacios físicos, haciéndolos más integrados y centrados en la experiencia del consumidor.

Sin embargo, mientras los sectores turístico y comercial siguen en expansión, la escasez de mano de obra en la construcción se presenta como un desafío cada vez más crítico. La falta de trabajadores calificados ha provocado demoras en la ejecución de proyectos, lo que, sumado a la escasez de terrenos, ha elevado significativamente los costos de construcción.

En este contexto, los participantes del debate sugieren avanzar hacia la industrialización de la construcción, con el uso de tecnologías como la edificación modular y prefabricada, que pueden acelerar el desarrollo de proyectos y reducir gastos.

Estas innovaciones también son aplicables a la readaptación de inmuebles antiguos a nuevas necesidades urbanas, otro tema relevante abordado durante el encuentro. Con el aumento de la demanda por espacios de convivencia que integren áreas residenciales, comerciales y de ocio, muchos inversores están apostando por la regeneración urbana como una vía para revitalizar barrios y zonas subutilizadas.

Este movimiento ha ganado fuerza en las principales ciudades de la Península Ibérica, donde el modelo de uso mixto está en auge, especialmente en núcleos urbanos como Barcelona y Lisboa. La regeneración urbana se considera una solución eficaz para responder a la creciente demanda habitacional al mismo tiempo que mejora la calidad de vida en las zonas en desarrollo.

Asimismo, España ha registrado un incremento en la demanda de propiedades de lujo. Madrid y Barcelona están atrayendo grandes flujos de capital, especialmente desde Oriente Medio y América Latina, en busca de inmuebles de alto estándar. La realidad, sin embargo, es que la oferta no logra seguir el ritmo de la demanda, y los players se enfrentan a la escasez de terrenos disponibles para nuevos desarrollos.

En 2024, España ocupó el segundo lugar mundial en número de turistas, alcanzando los 94 millones de visitantes. A lo largo del tiempo, se ha observado un aumento en el gasto medio por turista, particularmente en ciudades como Madrid y Barcelona. Esto refleja una transformación en el mercado turístico, que ha pasado de enfocarse en el turismo de bajo costo a atraer viajeros de alto poder adquisitivo, interesados en experiencias más personalizadas y exclusivas.

Este nuevo panorama también ha ejercido presión sobre la infraestructura hotelera y los resorts de lujo, generando cuestionamientos sobre los límites del crecimiento del sector en lo que respecta al número de camas disponibles. Algunos participantes advierten que, aunque el mercado sigue en auge, podría alcanzarse pronto un techo en términos de capacidad.

Los inversores latinoamericanos están atentos a esta tendencia: aproximadamente el 40% del capital proveniente de América Latina invertido en España en 2024 se destinó al sector de hospitalidad.

En Portugal, la inmigración ha sido uno de los principales motores del crecimiento poblacional. En los últimos años, el número de inmigrantes ha aumentado significativamente, ejerciendo mayor presión sobre el mercado inmobiliario, particularmente en el segmento residencial.

Las estadísticas indican que la población de Portugal, anteriormente cercana a los 10 millones, ya ha superado los 10,5 millones de habitantes. La mayoría de los nuevos residentes proviene de países como Estados Unidos y Brasil, lo que amplía aún más la demanda por vivienda y reabre el debate sobre la accesibilidad.

Los portugueses también enfrentan una notable escasez de terrenos urbanizables, que, combinada con los altos costos de construcción, ha dificultado la capacidad de las promotoras inmobiliarias para satisfacer la demanda de viviendas asequibles. Se considera que, sin mayores incentivos para el desarrollo de vivienda social, la crisis de oferta en el segmento económico continuará agravándose.

Además, las cuestiones regulatorias son un factor limitante clave, ya que los procesos de aprobación de nuevos proyectos son lentos y están sujetos a numerosas barreras administrativas, según señalan ejecutivos presentes.



Portugal: alta demanda y oferta limitada en el sector residencial

El mercado residencial en Portugal se encuentra en el centro de un creciente desequilibrio entre la oferta y la demanda. Según estimaciones de la *Associação dos Industriais da Construção Civil e Obras Públicas (AICCOPN)*, realizadas a mediados de 2024, el país necesitaría construir 45.000 viviendas al año para hacer frente a la crisis habitacional, una cifra superior a las 32.000 unidades entregadas en 2023.

De acuerdo con los participantes, esta situación es impulsada por diversos factores demográficos, entre ellos el crecimiento de la población, la intensa migración interna hacia los grandes centros urbanos en busca de empleo y, más recientemente, el aumento de separaciones y divorcios, lo que ha multiplicado el número de hogares en la última década.

Este rápido crecimiento de la demanda ha intensificado la competencia en el mercado. Ciudades como Lisboa y Oporto enfrentan una presión constante sobre los precios, y los desarrolladores inmobiliarios se ven obligados a buscar soluciones para atender este aumento sostenido en la demanda.

En este contexto, los proyectos built-to-sell han mostrado un buen desempeño comercial. Sin embargo, la cantidad de desarrollos no siempre consigue seguir el ritmo de la demanda. La oferta enfrenta barreras como el elevado costo del suelo y los prolongados plazos de licenciamiento, que pueden tardar hasta tres años en completarse.

Por otro lado, los desarrollos built-to-rent requieren un marco legal más maduro y favorable para poder despegar. Además, los costos de construcción aumentaron un 30% después de la pandemia de COVID-19, junto con los costos laborales, lo que ha comprometido la rentabilidad de este tipo de proyectos.

La escasez de profesionales cualificados, si bien es un problema global, tiene un impacto aún más profundo en Portugal debido al lento desarrollo de métodos innovadores, como la industrialización del sector de la construcción, ya presente en mercados más avanzados. Su adopción podría reducir costes y mejorar la eficiencia, pero el país aún se encuentra en las primeras fases de esta transformación.

Un nuevo perfil de consumidor. Según los ejecutivos presentes, se observa una creciente demanda por parte de jóvenes, familias en transición y los llamados “nómadas digitales”. El concepto de co-living se perfila como una posible solución para atender este público, aunque, como se discutió durante el encuentro, el marco regulatorio actual aún no es el más adecuado para fomentar este tipo de iniciativas.

El mercado de lujo, en cambio, se ha consolidado como uno de los puntos positivos dentro del sector residencial. La región del Algarve, por ejemplo, ha evolucionado de ser un destino de vacaciones a convertirse en un lugar donde muchas personas deciden establecerse de forma permanente, atraídas por el clima, la calidad de vida y una infraestructura en constante expansión. La demanda por viviendas de alto estándar en Algarve ha aumentado entre inversores estadounidenses y británicos.

Un ejemplo de esta tendencia es el proyecto Viceroy Residences at Ombria Resort, el primer desarrollo de branded residences del grupo estadounidense Viceroy Hotels & Resorts en Europa. En su lanzamiento, ofreció 65 apartamentos de lujo integrados a un resort cinco estrellas.

Este segmento emerge como una tendencia creciente en Portugal. Los desarrolladores que buscan atraer capital internacional han mostrado un interés creciente por este modelo, que se basa en alianzas con marcas de lujo para crear desarrollos residenciales exclusivos. Estos proyectos no solo añaden valor al inmueble, sino que también actúan como una poderosa herramienta de marketing para captar clientes internacionales que buscan confianza, prestigio y una experiencia diferenciada.





Alianzas locales en entornos regulatorios complejos

La asignación de capital extranjero en el mercado inmobiliario ibérico exige una comprensión profunda de la cultura local, de los procesos legales y de las dinámicas particulares de cada ciudad o país, lo que hace indispensable la formación de alianzas locales. Pero ¿cuáles son los factores que influyen en el éxito de estas colaboraciones estratégicas y experiencias transfronterizas en la región?

Comenzando por Portugal, uno de los primeros aspectos destacados es la diferencia entre los tipos de inversores y cómo estas diferencias impactan las alianzas locales. Según un ejecutivo, las expectativas varían ampliamente dependiendo del perfil del player. Para los inversores institucionales, por ejemplo, la formalidad es un requisito fundamental. Estos exigen un alto grado de seriedad y una comunicación estructurada. Es necesario traducir la realidad local a un lenguaje institucional que sea comprensible y aceptable para este perfil.

En contraste, los family offices y los high-net-worth individuals (HNWI) suelen adoptar un enfoque más flexible, centrado en los retornos absolutos y con menor énfasis en indicadores financieros tradicionales como la Tasa Interna de Retorno (TIR). La clave, por tanto, está en identificar y comprender a fondo el perfil del inversor, de forma que la comunicación y los objetivos de la alianza puedan adaptarse en consecuencia.

La confianza en la capacidad del socio local para manejar la complejidad regulatoria se presenta como un factor determinante. Se destaca que la lentitud del sistema jurídico portugués es uno de los mayores obstáculos para los players internacionales. Un proyecto del sector retail, por ejemplo, permaneció dos años en espera de una autorización, según comparte uno de los participantes.

Además, cuando surgen litigios, los plazos de resolución -que pueden alcanzar hasta dos años- afectan directamente al cronograma de los proyectos y, por tanto, a los retornos esperados.

En este contexto, la construcción de relaciones de confianza se torna esencial para mitigar los riesgos y malentendidos. Se observa que la falta de socios adecuados en Portugal ha llevado a errores de gestión. Tal fue el caso de varias empresas brasileñas que ingresaron en el mercado portugués sin una alianza local sólida y terminaron retirándose tras no lograr establecer una base operativa consistente.

En España, el impulso para buscar socios locales obedece a motivos similares: enfrentar los desafíos regulatorios. Los inversores extranjeros también ven en estos aliados una forma de lidiar con la naturaleza descentralizada del proceso de planificación urbana, caracterizado por tasas e impuestos diversos y regulaciones que varían entre regiones, ya que la estructura fiscal y los costes operativos dependen de las normativas municipales y autonómicas.

Se recomienda, por tanto, la contratación de consultores especializados capaces de ofrecer una visión detallada sobre las mejores formas de estructurar las inversiones, con el fin de minimizar la carga fiscal y maximizar los rendimientos.

En algunas regiones, los cambios en las políticas de urbanismo y en la normativa sobre el uso del suelo pueden ser imprevisibles. La conversión de terrenos industriales a residenciales es una cuestión especialmente delicada, ya que el proceso suele ser largo y está sujeto a modificaciones según el criterio de las autoridades locales.





Panorama actual y tendencias del mercado inmobiliario latinoamericano

Se percibe una actitud de cautela con respecto a la inversión extranjera en el sector inmobiliario de América Latina. A pesar de experiencias exitosas en sectores como el financiero, energético y de telecomunicaciones, persiste un cierto escepticismo hacia la adquisición de activos inmobiliarios. Factores como la inestabilidad política y cambiaria son vistos como barreras significativas que limitan el apetito por este tipo de inversión.

Por otro lado, destaca como ventaja el crecimiento del consumo en la región, impulsado por una población joven y una fuerza laboral renovada. Cabe señalar que la edad media en América Latina ronda los 32 años, en contraste con los aproximadamente 44 años de Europa, el continente más envejecido del mundo.

Uno de los sectores que gana protagonismo en medio de una baja inversión proveniente de mercados maduros -como Europa y Estados Unidos- es el industrial-logístico, sobre todo en la construcción de plantas manufactureras y centros de distribución.

México se posiciona como uno de los destinos más atractivos para la inversión en este segmento, con grandes actores como Prologis y Blackstone realizando inversiones en centros logísticos y almacenes en los últimos años.

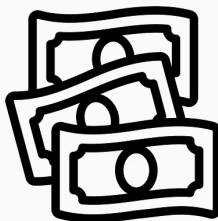
Las regiones de Baja California y Puebla se han consolidado como puntos estratégicos para la reubicación de fábricas chinas, un movimiento impulsado por la guerra comercial entre Estados Unidos y China. Este fenómeno forma parte de una tendencia asiática de más de seis años y que, entre 2019 y 2024, fue responsable del 61% de la demanda de nearshoring en México. Solo en 2024, este proceso contribuyó significativamente al crecimiento del sector industrial, cuya participación alcanzó el 32,2% del PIB nacional.

Sector industrial en México (2019–2024)



32,2%

del PIB nacional
en 2024



61%

de demanda
asiática en nearshoring

Sin embargo, la falta de infraestructura básica, como el suministro de agua y electricidad, sigue siendo un gran obstáculo para el desarrollo industrial en muchas partes del país. También se señala la necesidad de mejorar la infraestructura portuaria y vial para optimizar la conectividad logística.

La incertidumbre política y la volatilidad cambiaria son barreras adicionales que desalientan la participación de grandes fondos internacionales. México enfrenta desafíos en su política arancelaria debido a ajustes recientes implementados por Estados Unidos, lo que ha elevado el costo medio de exportación, actualmente estimado en un 23,4%.

No obstante, este panorama también representa una oportunidad estratégica: al fortalecer el uso del T-MEC (Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá), robustecer las cadenas productivas locales y atraer inversión mediante el nearshoring, el país puede reducir su carga arancelaria y posicionarse como un destino competitivo frente a países como China.

Lo cierto es que muchos inversores extranjeros se han mostrado cautelosos, especialmente respecto a nuevos desarrollos de oficinas, ante las fluctuaciones económicas y políticas del país. No es casual que, en el primer trimestre de 2025, el 70% de las oficinas ocupadas en Ciudad de México correspondieran a empresas nacionales.

Chile ha mostrado una mayor estabilidad económica en comparación con años anteriores, atrayendo nuevamente el interés del capital extranjero. El Índice Mensual de Actividad Económica (Imacec) de marzo de 2025 registró un crecimiento del 3,8% frente al mismo mes del año anterior.

Uno de los sectores destacados en el país es el multifamily, ya que la demanda por viviendas en alquiler ha crecido rápidamente. Según un informe de TOCTOC, el stock total de viviendas multifamiliares creció un 30% al cierre de 2024 en comparación con 2023, mientras que el número de edificios pasó de 146 en diciembre de 2023 a 187 en diciembre de 2024, un aumento del 28%.

Aun así, la oferta sigue siendo insuficiente para cubrir la creciente demanda, lo que ha provocado un alza en los precios y ha convertido este segmento en uno de los más prometedores y atractivos.

México también muestra un gran potencial en este sector, aunque enfrenta retos vinculados a las altas tasas de interés y a la regulación local, que dificultan el financiamiento de proyectos a largo plazo.

Por su parte, República Dominicana se destaca en el sector de hospitalidad, con capital proveniente de fondos españoles y un creciente interés de inversores estadounidenses. Las branded residences están en auge, especialmente entre compradores de Estados Unidos, Canadá y Europa.



Los incentivos fiscales ofrecidos por el gobierno dominicano han sido un factor clave para atraer capital extranjero al sector hotelero, el cual generó más de 106 mil empleos directos a mediados de 2024, según el Banco de Reservas (Banreservas) y la Asociación Nacional de Hoteles y Turismo (Asonahores). El turismo representa el 8% del PIB nacional y, en 2024, el país rompió su propio récord al recibir más de 11 millones de visitantes, según datos del gobierno.

Brasil, en cambio, es percibido como un mercado más cerrado debido a su economía centrada en commodities y agricultura, aunque con gran potencial de crecimiento a largo plazo en proyectos de infraestructura y desarrollo urbano.

En cuanto al financiamiento de grandes proyectos, el uso de capital local se ha revelado como una estrategia eficaz para sortear las dificultades de acceso a financiamiento internacional en un contexto de riesgo cambiario y tasas de interés elevadas.

Argentina y Venezuela, en particular, siguen siendo mercados altamente volátiles. La clave estará en la capacidad de los inversores de adaptar sus estrategias a un entorno desafiante, aprovechando las oportunidades que surgen en activos inmobiliarios con alto potencial de valorización a medida que la región se transforma y se fortalece.

1 Y 2 DE OCTUBRE



HOSPITALITY GRI LATIN AMERICA 2025

El encuentro inmobiliario más exclusivo
de la hospitalidad latinoamericana



GRI Club

Fundado en 1998 en Londres, GRI Club reúne actualmente a más de **18.000 ejecutivos senior en 100 países**, que operan en los mercados de Real Estate e Infraestructura.

El innovador modelo de discusiones de GRI Club permite la libre participación de todos los ejecutivos, fomentando el intercambio de experiencias y conocimientos, el networking y generación de negocios.

Los miembros del club también tienen a su disposición una plataforma exclusiva para ver más información sobre los ejecutivos y sus respectivas empresas, organizar reuniones y tener acceso sin restricciones a todo nuestro contenido.

[Más información sobre GRI Club](#)

Contacto



Leonardo Di Mauro

Partner | Head of Real Estate LatAm

leonardo.dimauro@griclub.org

GRI *Club*

Europe Real Estate



[LinkedIn](#)

[GRI Club Europe](#)



[Instagram](#)

[@griclub.europe](#)



[Youtube](#)

[GRI Club](#)

LatAm Real Estate



[LinkedIn](#)

[GRI Club LatAm](#)



[Instagram](#)

[@griclub.latam](#)

