

# Nido vacío, mudanza en puerta

Muchas gracias a Diario La Nación por consultarme sobre la actualidad del mercado inmobiliario. Aquí compartimos la nota publicada por Victoria Aranda en el portal con mi opinión y la de otros colegas.

Tema central de infinidad de películas, novelas y obras de teatro, el concepto de nido vacío representa el hogar de la pareja que, después de al menos un par de décadas con hijos presentes, vuelve a convivir en soledad.

Roberto Vivaldo, presidente de Century 21 Argentina, marca con filiales tanto en Capital como en GBA, dice que, tarde o temprano, todos los que son padres experimentan el denominado síndrome de nido vacío. “Los “empty nester” son producto del ciclo de la vida en donde los hijos se emancipan, provocando la necesidad de reacomodar la logística de la familia, ya con menos habitantes en la casa y, en consecuencia, con necesidades diferentes”, introduce el tema.

**“Es un proceso que necesita madurar y que por lo general requiere de un tiempo para la toma de decisiones ya que existen sentimientos, emociones y recuerdos muy profundos”, explica Fernando Pozzi, titular de la inmobiliaria que lleva su apellido.**

*“Si lo logran, luego viene la motivación que le permite pensar en un cambio, dejar atrás esos recuerdos y renovar energías con una nueva vivienda, seguramente más chica, que les permita mayor flexibilidad y costos más bajos de mantenimiento”, completa. También se suele demandar propuestas con espacios verdes.*

***Fernando Pozzi***



La gente que vende su vivienda en la ciudad y experimenta el “nido vacío”, en general, elige los condominios del suburbano porque allí encuentran áreas verdes, espacios para caminar y para realizar alguna actividad física y social

De acuerdo con Esteban Edelstein Pernice, a la cabeza de Castex, comercializadora con proyectos en todo el Gran Buenos Aires, ante una situación de nido vacío, la decisión que se toma es independiente de los montos involucrados. “Generalmente la decisión no es económica, más allá de que en algunos casos quede una diferencia a favor del vendedor que puede ser importante o no, dependiendo de la propiedad que hayan decidido dejar”, precisa.

Aunque la ficción vincula al nido vacío con una situación dramática, la realidad, afortunadamente, parece ser mucho menos melancólica que la que plantean escritores y guionistas. En principio, quienes venden no desearían perder calidad de vida. “Es muy común hoy en día ver parejas de edad avanzada mudándose a edificios con amenities, para mantener las comodidades que tenían hasta entonces y sumando otros aspectos”, señala Vivaldo, desde Century 21.

Según Pozzi, efectivamente, quien viene de vivir en casas grandes, busca reducir metros cuadrados que con menos habitantes en la casa terminan siendo **ociosos**.

*“Ya no necesitan gran cantidad de ambientes”, comenta. “Las búsquedas se orientan principalmente a viviendas con uno o dos dormitorios pero en planta baja, con jardín y cochera. Lo que privilegia este segmento es la seguridad y la conectividad”, asegura el bróker.*

**Fernando Pozzi**

“La gente que vende su vivienda en la ciudad y experimenta el “nido vacío”, en general, elige los condominios del suburbano porque allí encuentran áreas verdes, espacios para caminar y para realizar alguna actividad física y social”, apunta Edelstein Pernice. “Vendimos departamentos en Terralagos, en Pilar y en Nordelta, y en los tres casos vemos que la gente se muda no sólo porque se achica, sino porque fundamentalmente desea estar cerca de su familia y sobre todo de sus nietos que viven en barrios cerrados con casas propias o alquiladas”, agrega, dando otra razón por la que sobrevienen los cambios.

Para Edelstein Pernice, si bien la demanda se orienta mayormente a condominios, no excluye las casas. Porque no todos se achican con el nido vacío, otros mantienen un inmueble grande pero en un espacio con verde para recibir hijos y nietos. “Compran para mudarse cerca de un familiar que vive en la zona, así disponen de un espacio para recibir a familiares y amigos”, corrobora. “A partir de la pandemia, muchos abuelos adquirieron lotes para construir, pensando en un proyecto de casa en la que pueden recibir a todos sus hijos y nietos durante el fin de semana. Los anima la idea de disfrutar la vida, el concepto de ‘you only live once’”, adiciona.

**Achicarse para ayudar**

Más allá de todo estereotipo abandonico, a veces son los propios progenitores los que ayudan a sus hijos a volar del nido. Vivaldo afirma que si bien los altos costos provocaron que el promedio de edad de quienes viven con sus padres se eleve, es inevitable que los hijos sueñen con el espacio propio. Muchas veces, explica el broker, esta situación deriva en un esfuerzo económico por parte de la pareja, quienes, a pesar de que lo que se busca es la independencia de los más jóvenes, ayudan a sus hijos para que el sueño se concrete.

Así, indica el titular de Century 21, los padres ponen en venta sus casas y como producto de la operación, no sólo piensan en una vivienda para ellos, “que en muchos casos están por debajo de las costumbres de vida hasta ese entonces tanto en espacios más reducidos como en independencia de servicios”, sino que con la diferencia, también, priorizan el bienestar de sus hijos con la compra de otra propiedad o colaborando para que ello ocurra.



Es muy común hoy en día ver parejas de edad avanzada mudándose a edificios con amenities

De este modo, se suman inmuebles al stock de venta, muchas veces con características constructivas añosas o de estilos no buscados en la actualidad, provenientes de otros hábitos de uso y que hoy compiten con propiedades modernas, adaptadas a las nuevas costumbres. De esta manera, comentan en el canal de ventas, su permanencia en el mercado se estira o en algunos casos, se venden por el precio de la tierra y la factibilidad de construir y monetizar la inversión en busca de que todos salgan beneficiados. La negociación por unidades funcionales terminadas a futuro para cumplir con las necesidades de la familia en esta nueva etapa es otro clásico del segmento.

“Otra realidad es que en CABA, una casa bien ubicada, por ejemplo, en zonas como Belgrano o Caballito, con dos o tres dormitorios y cochera, no presenta una demanda real concreta”, sostiene Pozzi, complementando el concepto anterior. Asimismo, dice que hay que remarcar que existe la contracara del nido vacío: “También se da el ciclo inverso, hay mucha familia joven que necesita mayor espacio y más cantidad de dormitorios, que proyectan y sueñan una mejor calidad de vida”, asevera. Y lo cierto es que lo concretan. Y que vivirán en la casa hasta que la historia se repita, concluye.

Leer la nota completa desde el portal de [La Nación](#)

### **Nido vacío, mudanza en puerta: cómo encarar esta etapa y qué conviene elegir**

Qué venden, qué compran y cómo afrontan la nueva etapa de la vida quienes ven emanciparse a sus hijos



Muchas parejas eligen mudarse a departamentos o condominios fuera de la ciudad para estar cerca de sus hijos y nietos dentro de los mismos barrios cerrados o en cercanías