📄 Whitepaper - MYO Palermo Soho - Unidad 406 Contrafrente

1. Resumen Ejecutivo

MYO Palermo Soho es un edificio de uso turístico en desarrollo, ubicado en uno de los barrios más dinámicos y demandados de la ciudad de Buenos Aires. El proyecto consta de **unidades tipo estudio, totalmente equipadas y diseñadas para el alquiler temporario**. La gestión integral estará a cargo de Hotelier Services, empresa con sólida trayectoria en el sector. A través de la tokenización, **ofrecemos a los inversores la posibilidad de participar en el negocio inmobiliario turístico con bajo ticket de entrada y retorno proyectado por plusvalía.**

Este proyecto representa una oportunidad de inversión basada en la plusvalía, con un ticket mínimo de entrada desde USD 100. **Se estima un horizonte de salida hacia el año 2028**, momento en el cual los inversores podrán percibir su retorno en función del valor alcanzado por el activo.

---

2. Datos Generales de la Unidad

- Departamento 406
- Ubicación exacta: 4to piso con orientación al contra frente
- Superficie total 43.86 m².
- Estado actual: En Construcción

---

3. La Empresa Gestora / Operadora

Hotelier Services es una empresa especializada en la **gestión integral de activos turísticos**, con más de 10 años de trayectoria en el sector hotelero. Nacida en Argentina y en proceso de expansión en España, su misión es **potenciar el valor de los desarrollos inmobiliarios turísticos a través de una gestión operativa eficiente, rentable y orientada a la experiencia del huésped**.

La empresa brinda soluciones 360° que abarcan desde la **comercialización y revenue management**, hasta la **operación diaria y mantenimiento** de unidades hoteleras, apart hoteles y edificios de renta temporaria.

Con una visión enfocada en la calidad del servicio y la maximización de resultados para inversores y desarrolladores, Hotelier Services ha demostrado su capacidad de adaptarse a diversos mercados y formatos.

Misión
Brindar soluciones integrales e innovadoras para mejorar la rentabilidad y eficiencia de pequeños y medianos establecimientos turísticos, acompañando su crecimiento de forma sostenible.

Visión
Ser referentes en el sector turístico por la calidad, la innovación y el compromiso, y posicionarnos como el socio estratégico ideal para impulsar el desarrollo responsable del turismo.

Equipo directivo

Gonzalo Estraviz, CEO.
Es un profesional con amplia experiencia en el sector hotelero, especializado en liderar equipos comerciales y establecer estrategias de distribución. Actualmente, se desempeña como CEO de Hotelier Services, donde lidera el equipo comercial y establece objetivos para maximizar la cuota de mercado. Su capacidad para detectar oportunidades, estructurar modelos de negocio rentables y diseñar planes de comercialización eficientes lo posiciona como una pieza clave en el desarrollo de proyectos turísticos exitosos.

Sergio A. Colon, Socio Fundador de Hotelier Services
Es consultor estratégico y de procesos en hoteles independientes, especialista en desarrollo, gerenciamiento y expansión de negocios hoteleros. Es socio fundador de Hotelier Services Ibérica, donde aporta su experiencia en consultoría estratégica para mejorar la eficiencia y rentabilidad de establecimientos turísticos Su enfoque combina conocimiento operativo, visión estratégica y una mirada aguda del mercado.

- Enlaces a:
    - Página web: www.hotelierservices.com
    - Redes sociales:
      Instagram
      Linkedin

---

4. Track Record y Experiencia

Hotelier Services ha liderado la gestión y comercialización de reconocidos hoteles y edificios de renta turística tanto en la Ciudad de Buenos Aires como en destinos vacacionales, destacándose por su enfoque estratégico y orientado a resultados. Algunos de los proyectos más relevantes incluyen: Costa Cariló Apart de Mar & Spa, Posada del Bosque, Cariló, Cariló Soleil Apart Hotel y Ayres de Cariló

Entre las métricas más destacadas de su gestión, Hotelier Services mantiene una **ocupación promedio anual superior al 75%**, tanto en destinos urbanos como de temporada. La **duración media de las estadías** varía entre **3 y 7 noches**, dependiendo del perfil del destino. Además, la empresa ha logrado **invertir el mix comercial en múltiples proyectos**, posicionando la **venta directa por encima del 60% de la facturación total**, lo que representa una notable reducción de la dependencia de OTAs (Online Travel Agencies) y una optimización significativa de la rentabilidad neta para los propietarios.

A través de una gestión integral y un plan comercial sólido, Hotelier Services ha logrado:

- Revertir el mix comercial posicionando la venta directa como canal principal de ingresos.
- Aumentar las tarifas promedio mediante estrategias de revenue management personalizadas.
- Optimizar la ocupación en temporada baja mediante campañas segmentadas y alianzas con mercados específicos.

---

5. Estudio de Viabilidad y Mercado

La elección del inmueble responde a una clara oportunidad estratégica: **Palermo Soho** es uno de los barrios más dinámicos, cosmopolitas y demandados de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires. Con una ubicación privilegiada sobre **Guatemala 4178**, este edificio se sitúa en el corazón de una de las zonas más turísticas y de mayor valorización inmobiliaria de la capital.

El entorno combina una amplia oferta gastronómica, comercial y cultural, con calles arboladas y una arquitectura de vanguardia que atrae tanto a turistas internacionales como a nómadas digitales y visitantes locales. La **accesibilidad, seguridad y estilo de vida** que ofrece Palermo Soho lo posicionan como un polo turístico de alta rotación, ideal para el modelo de alquiler temporario.

En cuanto a la **demanda turística**, Buenos Aires continúa consolidándose como uno de los destinos más visitados de Latinoamérica. Palermo, en particular, lidera la oferta de alojamientos alternativos y es una de las zonas con **mayor ocupación y tarifas promedio más altas** dentro del mercado de estadías breves. El auge del turismo independiente, las estadías flexibles y el crecimiento de los viajes de corta duración refuerzan esta tendencia.

Comparado con alojamientos similares en la zona —como departamentos gestionados bajo modalidad Airbnb o apart hoteles de gama media-alta—, MYO Palermo Soho se posiciona de forma competitiva, ofreciendo una propuesta estética moderna, funcional y confortable. Está pensado para responder a las necesidades de un público diverso: **viajeros internacionales, personas del interior del país, estudiantes en programas de capacitación y turistas urbanos** que valoran la comodidad, el diseño y una gestión profesional que garantice calidad en la experiencia..

La **temporada alta** se concentra en los meses de septiembre a marzo, coincidiendo con el período de mayor afluencia internacional y eventos culturales; mientras que la **temporada baja** va de mayo a agosto, aunque la demanda suele mantenerse activa gracias al público corporativo, escapadas locales y viajeros regionales.

Este conjunto de factores convierte a MYO Palermo Soho en una opción con excelente proyección para inversores interesados en **activos turísticos urbanos de alta rotación**, con una operación profesional que maximiza el rendimiento y el valor del inmueble en el tiempo.

---

6. Proyecciones Financieras

Plusvalía estimada tras la venta del inmueble (%): 30%

---

7. Información Legal de la Inversión

El proyecto MYO Palermo Soho se estructura a través de la **tokenización de un boleto de compraventa, correspondiente a una unidad inmobiliaria en construcción**. Cada participación adquirida representa una porción proporcional de ese boleto, vinculando al inversor con los resultados económicos derivados de la venta futura del inmueble.

Una vez finalizada la obra, la unidad será puesta a la venta. Cuando la operación se concrete, los tenedores de participaciones recibirán una plusvalía, es decir, la ganancia resultante de la venta, distribuida en proporción al capital invertido.

En caso de que la propiedad no sea vendida dentro del plazo previsto, el inversor no percibirá ingresos hasta tanto se efectúe dicha venta. **No se prevé, en este modelo de Plusvalia, la generación de rentas periódicas o ingresos operativos por uso turístico de la unidad.**

Es importante aclarar que Brickly no tokeniza deuda, sino derechos económicos asociados a la valorización futura del activo, enmarcados legalmente dentro de la República Argentina.

Todos los contratos firmados entre las partes son nominativos, legalizados, y se rigen por las disposiciones del orden jurídico argentino.

Una vez finalizado el proceso de validación de identidad dentro de Brickly, el inversor accede a la documentación legal correspondiente al proyecto seleccionado. Entre estos documentos se encuentra el **Contrato de Compraventa y Mandato de Participación,** el cual vincula formalmente la identidad del inversor con su participación en la operación. Este contrato es **firmado digitalmente, registrado en la plataforma y respaldado en tecnología blockchain**, asegurando transparencia, trazabilidad y validez jurídica.

Este contrato detalla los derechos y obligaciones del inversor (Toketenedor) y de la entidad fiduciaria (Tokemandatario), incluyendo el porcentaje adquirido, el mecanismo de comercialización del activo, el procedimiento para la distribución del resultado de la venta, las condiciones de rescate del derecho, y la representación otorgada al fiduciario para realizar las gestiones necesarias hasta la finalización del proyecto.

La participación adquirida es registrada en la plataforma de Brickly y respaldada por tecnología blockchain, lo que garantiza **transparencia, trazabilidad y seguridad jurídica.** Los fondos obtenidos tras la venta del inmueble son distribuidos proporcionalmente a cada inversor, luego de deducidos los gastos e impuestos correspondientes.

Es importante señalar que **Brickly no tokeniza deuda**, sino que estructura inversiones sobre **derechos económicos vinculados a la valorización futura del activo**.
Toda la operatoria se enmarca en el **orden jurídico de la República Argentina**, bajo la jurisdicción de los tribunales ordinarios de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

Salida anticipada y cesión de participaciones

Si un inversor desea **retirarse antes de la finalización del proyecto**, tiene la posibilidad de **publicar su token en un mercado secundario**, habilitado dentro de la plataforma de Brickly. Allí podrá **ofrecer su participación a un valor determinado por él mismo**, según su criterio y en función de la evolución del proyecto.

Una vez que otro usuario decide adquirir esa participación, ambas partes deberán **firmar un Contrato de Cesión de Derechos**, que formaliza el traspaso. Este documento quedará **vinculado digitalmente a la participación adquirida** y estará disponible dentro del perfil del nuevo titular, garantizando transparencia y trazabilidad de la operación.

Este mecanismo permite dotar de **liquidez parcial y flexibilidad** a la inversión, sin afectar el desarrollo del proyecto original ni los derechos del resto de los participantes.

---

8. Calendario del Proyecto

- Fecha de inicio de obra: **Marzo 2025**
- Fecha estimada de venta (si aplica). **36 meses desde el comienzo de la obra**

---

9. Beneficios Exclusivos para Inversores

- Descuentos en reservas.

  Todos los inversores en MYO Palermo Soho tendrán un **código especial para un 10% de descuento** en sus reservas en los hoteles Costa Carilo, Carilo Soleil y Posada del Bosque.

---

10. FAQs Específicas del Proyecto

- ¿Puedo hospedarme?

  En este caso **no es posible hospedarse**, ya que se trata de un proyecto en construcción. La unidad en la que estás invirtiendo se encuentra en etapa de construcción y no forma parte de un activo operativo o amueblado para uso turístico.

  El objetivo de esta inversión es obtener una **ganancia futura (plusvalía)** al momento de la venta del departamento una vez finalizado. Cabe aclarar que las unidades no se entregan equipadas ni gestionadas para renta temporaria: el amoblamiento y su destino final estarán a cargo del comprador definitivo del inmueble.

- ¿Qué pasa si se retrasa la venta?.

En caso de que la venta de la unidad se demore más allá del plazo estimado, el inversor **no pierde su participación ni su derecho a la plusvalía**. Su derecho económico permanece vigente y vinculado al activo hasta que se concrete la operación.

Durante ese período, el inversor tiene dos opciones:

1. **Esperar a la venta definitiva**, momento en el cual recibirá la ganancia correspondiente de forma proporcional al monto invertido.

2. **Ofrecer su participación en el mercado secundario** habilitado por Brickly, fijando el valor de salida según su propio criterio. Si otro usuario adquiere esa participación, se firma un Contrato de Cesión que formaliza el traspaso.

De esta manera, el modelo permite **flexibilidad sin comprometer la seguridad jurídica ni el potencial económico de la inversión**.

---

11. Contacto del Gestor

- Email directo: consultas@hotelierservices.com
- Persona de contacto: Denise Levy