Ciudades

Revista Oficial de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya | año 11 - Nro. 39 | Diciembre 2012

25

Años de la CIU

CÁMARA INMOBILIARIA URUGUAYA

EDICIÓN DE PLATA

EL QUE SABE, SABE.

Asesórese con un profesional inmobiliario.
Las empresas que integran la CIU capacitan
permanentemente a su personal en todas las áreas
del negocio, y se rigen por el Código de Ética de la Cámara.
Busque respaldo profesional, busque el sello CIU.

CIU

CAMARA INMOBILIARIA
URUGUAYA

www.ciu.org.uy

Apoya:

Sumario

2 Destacados
3 Editorial
6 **Nota central.** Sinopsis de la historia de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya. Testimonios de ex presidentes y cámaras del interior
20 **Fiesta aniversario.** Cena de gala
32 **Comisión Directiva.** Feliz aniversario CIU!
36 **Dr. Pedro Bordaberry.** "25 años de cambios por venir"
38 **Ec. Carlos Melconian.** Análisis de la economía regional
40 **CNCS.** Importancia de la actividad gremial empresarial
41 **Noticias del sector**
42 **Congreso N.A.R. en Estados Unidos**
46 **Dra. Mónica Xavier.** "El desafío es continuar caminando"
48 **Una mala y una buena.** José Luis Pérez Collazo desde España
50 **APPCU.** Una existencia fecunda.
52 **Julio Villamide.** Mercado actual y perspectivas para 2013
56 **1987 - 2012 – 2037...** Lic. Diego Borges
58 **Dr. Jorge Larrañaga.** "Alianza Nacional y la UTEC"
60 **Arq. Aldo Lamorte.** Mucho movimiento, poca acción positiva
62 **HSBC.** Las tendencias que cambiarán las inversiones
64 **Jornada Académica Rioplatense**
66 CIU y su participación en la región
68 **Dr. Alfredo Tortorella.** Cómo trabajar exitosamente con el mercado comprador
72 **Arq. Carina Amoroso.** Iluminación y bienestar
74 **Ley de Sociedades Anónimas** – segunda parte
78 **Expertos argentinos dicen que vendrán a Uruguay muchos turistas**
80 **Cuba.** Legalización de compraventa de casas dispara mercado muy irregular

CIU

COMISIÓN DIRECTIVA

Presidente / Gabriel Conde
Vicepresidente / Alfredo Blengio
Secretario / Assad Hajjoul
Prosecretario / Luis Silveira
Tesorero / Juan J. Roisecco
Protesorero / Walberto Mannise

Directivos

Daniel Alves
Eduardo Gutiérrez Larre
Milton La Porta
Daniel Santestevan
Alfredo Tortorella

COMISIÓN FISCAL

Presidente: Gerardo Barrios
Benigno Carballido
Ronald Pais
Juan F. Bistiancic
Luis A. Cruz

Av Uruguay 820, CP 11100
2901 0485
2902 8266
ciu@ciu.org.uy
www.ciu.org.uy

Staff

Los artículos firmados son de entera responsabilidad del autor.
Imp. en El País. D.L. No. 331 068

Dirección: Cámara Inmobiliaria Uruguaya
Redactor responsable: Dr. Alfredo Tortorella
Realización: V&B Comunicación
info@vybcomunicacioninteligente.com
www.vybcomunicacioninteligente.com
Asesor en comunicación: Lic. Ramón Borges
Diseño y diagramación: Federico Boix

DESTACADOS

3 DOS AÑOS DE GESTIÓN Y 25 DE ANIVERSARIO
Editorial del presidente Gabriel Conde

36 "25 AÑOS DE CAMBIOS POR VENIR"
Por Pedro Bordaberry

6 HISTORIA DE LA CÁMARA
Momentos más importantes

38 CARLOS MELCONIAN
La economía en la región

12 NUESTROS LÍDERES
Testimonios de los ex presidentes

52 VILLAMIDE Y PERSPECTIVAS 2013
"Moderado optimismo"

20 FIESTA DE GALA
25° Aniversario

50 "TURISTAS VENDRÁN A URUGUAY"
Lo dijeron expertos argentinos

CÁMARA INMOBILIARIA URUGUAYA

RESUMEN A DOS AÑOS DE GESTIÓN Y 25º ANIVERSARIO DE LA CIU

Gabriel Conde
Presidente CIU 2010 - 2013

Estimados lectores de CIUdades:

En estas fechas, cuando las fiestas se acercan y el año se termina, uno suele hacer balances. Habitualmente lo hacemos porque nos permite pensar cómo han ido las cosas, en los negocios, en la familia, en los amigos.

Como la vida gremial también es parte de la vida de las personas, y es parte de mi vida, me propongo hacer un breve balance de cómo ha ido la gestión de esta Comisión Directiva, en el gran honor que ha sido para nosotros estar al frente de esta institución en los dos últimos años.

Cuando asumimos el mandato para el período 2010-2013, lo hicimos con una serie de propuestas: repasar en qué cosas se ha puesto el acento en este tiempo y cuáles fueron los resultados.

Mejorar el posicionamiento en la opinión pública

Hemos tratado de conocer a ciencia cierta, cómo era y cómo es nuestra imagen en la opinión pública, como punto de partida para mejorarla aún más. Para ello por primera vez en la historia de la institución llevamos adelante un estudio de opinión pública. Un estudio con carácter formal y científico que empleó las mejores técnicas y estándares en la materia, para lo cual contratamos una empresa líder.

El resultado fue sorprendente. Nos ha permitido capitalizar el conocimiento y cuantificar los resultados obtenidos, y dejó de manifiesto el excelente posicionamiento de nuestra institución en la opinión pública uruguaya. Como también nos parecía una gran oportunidad y una gran experiencia para la CIU, no quisimos dejar nada de lado y nos parecía también imprescindible recoger la opinión de los socios. Es decir queríamos medir el nivel de satisfacción, tanto desde el punto de vista de la sociedad relativo

a las inmobiliarias y a la CIU, como el nivel de satisfacción de los afiliados con la CIU. Es así que les preguntamos a los socios qué opinan de su propia institución.

Pero aún más, en dicho estudio se contempló otra cosa. Algo que verdaderamente fue el eje principal de dicho estudio, y que apuntaba a conocer con cifras y datos, cómo es el impacto del informalismo en la actividad inmobiliaria. Con los números sobre la mesa, pudimos sensibilizar e influir en la clase política, para que se entendiera cuál es la necesidad de legislar en la materia y cuáles son los perjuicios, para la actividad, para la sociedad y para el país. Hoy la ley está mucho más cerca que antes.

Definir un cronograma anual de capacitación, eventos y actividades

Humildemente hemos puesto mucha de nuestra atención en la capacitación. Creemos firmemente que un gremio fuerte, y una Cámara fuerte debe ser capaz de capacitarse, de brindarse y brindar a sus socios la posibilidad de adquirir nuevos conocimientos, refrescar y profundizar los ya existentes.

Creemos que la capacitación es una de las áreas fundamentales, en donde nuestra institución puede y debe poner un acento y si es posible un sello de calidad. Sencillamente porque es un área concreta, en donde podemos cristalizar un mejor futuro para todos. En este sentido se han llevado adelante actividades tanto en Montevideo, como en el interior del país.

Desde mediados de 2010, (fecha en que asumió esta Comisión Directiva), al día de hoy, teniendo en cuenta seminarios, conferencias y talleres, tanto organizados por el ICIU, o por intermedio de la CIU en coparticipación con otras instituciones , se han realizado un total de 40 eventos de capacitación.

Algunos se extendieron a más de una jornada. Como comprenderán es imposible detallarlos, pero existe un listado disponible para quienes quieran profundizar en el tema.

Llevar la revista y la web de la CIU a una nueva dimensión, renovar la estética, contenido y propuesta

Hemos tratado de mejorar la propuesta de comunicación de la CIU en general, hacia los socios y hacia la sociedad.

Renovar el diseño y el contenido, elevando así el nivel del producto que representa la revista CIUdades. Era un punto fundamental para nosotros, por ser el medio tradicional y órgano principal de comunicación de la institución; y por el alto grado de apego que los socios han manifestado hacia dicha publicación. Para ello hemos contratado una empresa especializada en la materia, que tiene entre sus tareas la confección, el armado, el diseño y la selección de contenido en conjunto con la Comisión Directiva.

En cuanto a la nueva página web, hemos cerrado un acuerdo con una importante empresa de diseño, para llevarla a un nuevo estándar de calidad, sin precedentes para la página de una institución gremial de nuestro medio. La misma incluirá nuevas aplicaciones y funcionalidades que harán mucho más rica la experiencia de los usuarios en nuestra web.

Estamos convencidos que será un nuevo punto de partida, un antes y un después de nuestra institución de cara a la era digital. La misma se encuentra en fase de desarrollo y somos optimistas en que podrá ser colgada en breve.

Crear áreas específicas de trabajo, con equipos solventes y dinámicos

En este sentido, se crearon nuevas comisiones en áreas específicas de trabajo. Teníamos sí o sí que asumir cuatro objetivos prioritarios:

a) Seguimiento y gestión de la relación con los socios; b) gestionar los convenios nuevos y existentes, procurando afianzarlos, crearlos o desarrollarlos; c) reformar los estatutos; d) crear un proyecto de ley, consensuarlo con otras gremiales afines, y lograr que se trate en el parlamento.

Comisión de Socios, se ha encargado de dar un seguimiento continuo de los nuevos y actuales socios, yendo inclusive a sus lugares de trabajo a recoger sus sugerencias, dudas, o expectativas.

Más allá del gran trabajo que realiza el personal de la institución, creímos importante que existiera una comisión que se ocupara de mantener un canal de comunicación abierto, desde la CIU, hacia los socios. En este año se empezaron a realizar cenas barriales, para estar más cerca aún de los socios del área metropolitana.

Comisión de Convenios, la cual tuvo excelentes resultados, en pos de lograr beneficios para los socios, estimulando la creación de nuevos convenios con instituciones, por ejemplo los llevados a cabo con el BSE, Automóvil Club del Uruguay, BHU, HSBC, Gallito Luis y Tu Casa Aquí; entre otros.

Comisión de Reforma de los Estatutos, conformada por directivos, representantes de las cámaras del interior, socios y asesoría letrada, la cual ha trabajado denodadamente en pos de lograr una reforma que haga justicia a la tradición pluralista y democrática de la CIU, sea aplicable y esté de acuerdo a las necesidades de la institución.

Comisión de la Ley de Operador Inmobiliario, está compuesta actualmente por 27 personas. Allí participan integrantes de la CIU, más los asesores letrados y los representantes de las gremiales afines que apoyan el proyecto: CAPH, ANRTCI, ADIPE, ADIU, CUT, además de todas las instituciones que componen la CIU (cámaras del interior del país).

Lograr una mayor interacción con las autoridades del Estado Nacional

También pensábamos que debíamos trabajar en afianzar la interacción con los diferentes entes, empresas y poderes públicos del Estado Nacional. Una institución existe en la sociedad cuando es tenida en cuenta, cuando forma parte de la vida nacional, de los debates, y de las soluciones. Por eso este ha sido uno de los puntos más fuertes en los que hemos trabajado. Todas las comisiones han logrado afianzar los lazos con los poderes públicos, el Estado Nacional y las intendencias.

Se han logrado un sin número de entrevistas con representantes departamentales, nacionales, con comisiones del Parlamento, el Poder Ejecutivo y muchos de sus ministerios, servicios descentralizados y entes autónomos; Contaduría General de la Nación o Uruguay XXI, e inclusive con importantes instituciones que sin ser parte de los poderes públicos, forman parte de la vida activa del país, como por ejemplo el SUNCA.

Potenciar a la CIU en el exterior mediante la asistencia a ferias y congresos

Para terminar con este repaso, queremos agregar que en el plano de las relaciones internacionales también se ha estado trabajando y mucho. Hemos esponsoreado y fuimos coparticipadores de la realización de Mundo Inmobiliario en Uruguay, y hemos asistido a todo tipo de congresos y ferias en representación de la CIU.

Epílogo: 25 años de la CIU

Nos ha tocado presidir la institución en los festejos de estos 25 años, y hoy más que nunca estoy convencido de que esto es y será un proceso continuo. Lo que somos hoy es producto de lo que hemos sido a lo largo de nuestra historia. Estando de este lado, ahora me es posible comprender todo lo que se ha hecho a lo largo de los años en pos de esta institución. Y no puedo evitar pensar en todas esas caras y en todos esos nombres, en todos los hombres y mujeres que han aportado su tiempo, su sangre, sudor y lágrimas.

Estamos haciendo nuestro mejor esfuerzo, pero aún así a veces no es fácil estar en este lugar, a veces uno también se cansa, pero cuando eso pasa, recuerdo a todas esas personas, recuerdo a todas esas caras y todos esos nombres, a mis compañeros de trabajo que tanto me enorgullecen, a ustedes los socios de la institución y me siento rodeado, rodeado de buena gente.

Por último, quiero agradecerles y felicitarlos, estos 25 años son a causa y consecuencia de todos ustedes. Brindo por todos nosotros. Que tengan felices fiestas y un gran año 2013.

25 AÑOS DE LA CÁMARA INMOBILIARIA URUGUAYA

En el transcurso del año 1987 fue creciendo entre los empresarios inmobiliarios del país la necesidad de tener alguna institución que les representara. Había por entonces tres grandes grupos inmobiliarios (CIOM, REDY SEV) que trabajaban por el mismo objetivo, pero a veces en forma separada. A partir del interés demostrado por los integrantes de los tres grupos, se comenzó a elaborar un proyecto de estatutos y se designó un conjunto de autoridades provisorias, encargadas de plasmar la idea en realidad.

Tras varias reuniones de distintos empresarios, se decidió realizar un encuentro lo más representativo posible. Fue así que se fijó un día y un lugar para una cena "asamblea", para la cual fueron invitados representantes de todas las inmobiliarias del país. El encuentro tuvo lugar el 27 de noviembre de 1987 en la Hostería del Lago, con la presencia de más de 200 personas llegadas de todo el territorio nacional y representando a más de 150 firmas del sector. Como no había una agremiación convocante, se resolvió acepar la oferta de la revista Propiedades, para que fuera ella quien invitara formalmente a la reunión. Además, se buscó y obtuvo el auspicio del diario El Día.

Esa histórica noche iba a servir para aprobar todo lo actuado hasta el momento y para designar una Comisión Provisoria que se hiciera cargo de regir los destinos de la futura organización hasta que esta tuviese sus primeras autoridades electas y sus primeros estatutos.

Allí mismo fueron presentadas las autoridades que estaban actuando, (de las que informamos en recuadro aparte). Se distribuyeron formularios de socios y copias del estatuto provisorio a ser discutido.

La directiva interina de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya continuó sus funciones durante casi un año, es decir, hasta el 3 de noviembre de 1988, donde bajo el Acta No. 1 se constituyeron las autoridades que resultaron del primer acto eleccionario de la Cámara que había tenido lugar el 19 de octubre de ese año. También de estas primeras autoridades electas damos cuenta en recuadro aparte.

Tras la cena de la Hostería del Lago, quedaron abiertas tres grandes líneas de acción. La primera permitiría consolidar la aún frágil legalidad de la institución,

Primera Comisión Directiva designada

Presidente: Julio C. Villamide
Vicepresidente: Jorge Sanguinetti
Secretario: Carlos Junio
Tesorero: Nelson Parodi
Vocales: Mario Alberti, Eduardo Ramos, Eduardo Baldovino y W. Corbo

la segunda hacer lo propio con las autoridades provisorias de base más amplia, cosa que se lograría en una Asamblea General Extraordinaria de agosto de 1988 y la tercera línea hacer gestiones oficiales ante el Ministerio de Cultura para inscribir los Estatutos y regularizar la situación de la Cámara.

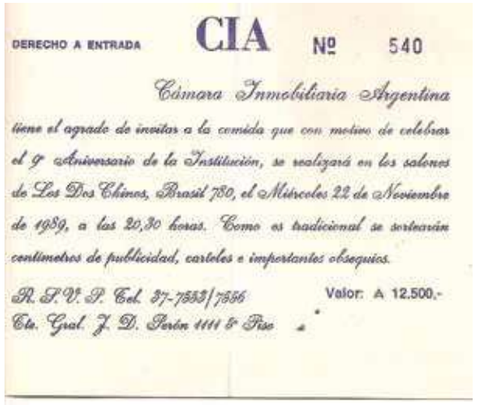
De inmediato además se consolidan las gestiones que a nivel internacional se venían realizando para posicionar al sector en el concierto mundial; así fue que se formó el capítulo Uruguay de la F.I.A.B.C.I. (Federación Internacional de Profesiones Inmobiliarias, en francés). Tiempo después nuestro país participaba en congresos mundiales y realizaba en Punta del Este el Primer Encuentro de Miembros de FIABCI del Cono Sur. En la ocasión fue elegido como presidente del Capítulo Uruguay, Julio César Villamide.

Por aquel entonces la agencia "Publicidad Oriental" creaba el logo de la Cámara. Se realizaban además los primeros contactos con la Asociación de Inmobiliarias de Punta del Este, con el Centro de Inmobiliarias de Piriápolis y con la Asociación de Inmobiliarias de la Costa de Oro, a las cuales se les efectúa una visita de cortesía. Acude una delegación de la C.I.U. a un seminario en Rocha, organizado por la Asociación de Inmobiliarias de aquel departamento. A partir de ahí, las autoridades de la Cámara comienzan a participar cada vez más en seminarios, cursos, reuniones, entrevistas, etc., lo que redunda en que logre un rápido posicionamiento.

BIENES RAICES

La CIU Cumplió Tres Años...

Excepcional Reunión en día del Profesional Inmobiliario


DERECHO A ENTRADA **CIA** Nº 540

Cámara Inmobiliaria Argentina

tiene el agrado de invitar a la comida que con motivo de celebrar el 9º Aniversario de la Institución, se realizará en los salones de Los Dos Chinos, Brasil 780, el Miércoles 22 de Noviembre de 1989, a las 20,30 horas. Como es tradicional se sortearán centímetros de publicidad, carteles e importantes obsequios.

R.P.V.P. Tel. 37-7853/7856 Valor: A 12.500.-

Cte. Gral. J. D. Perón 1111 5º Piso

Primera Comisión Directiva electa

Titulares

Presidente: Néstor Scavino
Vicepresidente: Rafael Quartino
Secretario: Roberto Pedragosa
Prosecretario: Antonio Jung
Tesorero: Ubaldo Mariatti
Protesorero: José María Spinetti
Vocales: Eduardo Ramos. Hugo Maissonave, y Antonio Valeta

Suplentes

Carlos Junio Jorge Sanguinetti, Héctor Casatroja, Oscar E. Oxondabarat, Eduardo Baldovino (h), Nelson Parodi, Jorge Corve, Anabelia Olivera, Julio C. Villamide

Comisión fiscal

Titulares: Daniel Turenne, Álvaro Vizintin y Alberto Azar
Suplentes: Ricardo Frechou, Mario W. Fernández y Luis Catañy

Es entonces que la Cámara comienza a utilizar una página de la revista Propiedades a los efectos de divulgar todo el acontecer, notas y hechos más salientes de la actividad que despliega. Uno de los objetivos que se trazó de inmediato la Cámara era la creación de una ley del Profesionalismo Inmobiliario. Se formaron varias comisiones de trabajo como Relaciones Públicas y Prensa, Admisión, Ética, Estatutos, Aranceles y Relaciones Comerciales con los medios de prensa. Por iniciativa del directivo Antonio Valeta se fijó el 27 de noviembre como el Día del Profesional Inmobiliario en todo el territorio nacional.

Se creó por aquellos años la biblioteca de la Cámara con textos afines a la actividad, con el aporte de socios e instituciones. El espíritu de la Cámara continuó siendo el de contactarse con todas las organizaciones, tanto de la sociedad civil, como estatales. Al mismo tiempo, la directiva recibía a una delegación del Banco Mundial interesada en informarse y asesorarse en varios asuntos vinculados con la vivienda en Uruguay.

Por aquellos días comenzaba a funcionar la Comisión de Ética, integrada por Dante Iocco, Walter Nieto y Héctor Casatroja. La Cámara reafirmaba entre sus principios "la excelencia en la actividad inmobiliaria, el aumento del número de miembros en cantidad y calidad y la mejora de los servicios enmarcados en un estricto código de ética, fomentando la amistad y el prestigio".

El tiempo pasaba… Las primeras sesiones de las directivas de la Cámara se realizaban en la sede de una institución siempre amiga de la C.I.U., la Cámara Nacional de Comercio y Servicios, en Ciudad Vieja. Pero ya comenzaba a nacer la idea de una sede propia. Fue así que después de varias negociaciones, la Cámara Inmobiliaria comienza a refaccionar un edificio ubicado en la avenida Uruguay, allí donde el Centro se funde con la Ciudad Vieja. De todas formas, la nueva sede totalmente remozada se inaugura recién en el año 2009, el 7 de agosto.

Como dijo el actual presidente, 25 años pueden parecer pocos, pero es toda una generación. Era en aquella época el Uruguay recién retornado a la democracia. Era el país de los campeones de América (Peñarol en el 87 y Nacional en el 88). Era el Uruguay que volvía a nacer al mundo. Era un país fermental cuyos hombres y mujeres volvían a ensayar ideas, a impulsar proyectos, a plantear debates… A creer…

En los años sucesivos, grandes personalidades vinculadas al quehacer inmobiliario habrían de presidir los destinos de la flamante Cámara. Así, ya sea en la sede de la Cámara de Comercio, o en la nueva, pasaron por el sillón de presidente hombres como: Julio C. Villamide, Néstor Scavino, Román Vizintín -lamentablemente fallecido en agosto del año pasado-, Juan José Fraga, Santiago Alonso, Roberto Pedragosa, Wilder Ananikian, Pedro Gava y actualmente Gabriel Conde.

Entre aquel 1987 y este 2012, muchas cosas han cambiado. En todos los ámbitos. Y seguramente seguirán cambiando. Es más. La Cámara está intentando que se apruebe de una buena vez la ley que regula la actividad inmobiliaria y con ello terminar con el informalismo.

Para eso está trabajando y lo seguirá haciendo. Y en tanto lo haga, aportará nuevos capítulos y seguirá escribiendo esta historia que obviamente… Continuará...

LOS PILARES DE LA HISTORIA

1987 – 1988: Julio C. Villamide
1988 – 1991: Néstor Scavino
1991 – 1993: Román Vizintín
1993 – 1995: Juan José Fraga
1995 – 1997: Juan José Fraga
1997 – 1999: Santiago Alonso
1999 – 2001: Roberto Pedragosa
2001 – 2003: Roberto Pedragosa
2003 – 2005: Wilder Ananikian
2005 – 2007: Roberto Pedragosa
2007 – 2010: Pedro Gava
2010 – 2013: Gabriel Conde

Julio Villamide (1987 – 1988)

"Los inicios fueron momentos fermentales en los que hacíamos camino al andar. Había que elegir objetivos porque era imposible abarcar todo al mismo tiempo.

Justo es decir que las sucesivas directivas de la CIU fueron prolijeando aquellos inicios imperfectos y la institución formal, sólida y creíble que es hoy la CIU, es mérito de los que nos sucedieron, mucho más que de los que dimos los primeros pasos. Pero en todo caso aquella experiencia me dejó muchas amistades que perdurarán por siempre, un gran aprendizaje sobre la profesión y una nueva ocasión para desarrollar el trabajo en equipo. Quizás por mi pasado en el básquet, no creo tanto en los liderazgos personales, sino en el desarrollo de trabajos en equipo, en los que todos los eslabones de la cadena son igualmente importantes para el éxito final.

Me parece que esa es la mejor síntesis de la CIU, una entidad a la que decenas de personas, muchas veces con bajo perfil, le han dedicado muchas valiosas horas de sus vidas, para que aquella semilla inicial germinara y diera sus frutos. Sin ellos, no estaríamos festejando, orgullosos, los 25 años de esta entidad que entre todos forjamos. En conclusión, pese a que tuvo sinsabores, algunos disgustos y no pocas dificultades, volvería a recorrer aquel azaroso camino inicial, ya que el balance, y solo considerando a nuevos amigos, ha sido ampliamente positivo."

Néstor Scavino (1988 – 1991)

"Fue una experiencia muy linda… Fue cuando se formalizó la Cámara, o sea que prácticamente fui el primer presidente. Me ayudó mucho y me asesoró Julio Villamide, y recuerdo que fue muy agradable porque teníamos que inventar todo, hasta el logo -hicimos un llamado y se presentaron muchas personas-… Repito, fue una experiencia muy interesante; yo ya tenía unos cuantos años de profesión, y en su momento me rejuveneció porque me tuve que poner las pilas. Tenía muy buenos compañeros con los que empezamos ese camino, aquel camino que ya tiene 25 años, lo cual me enorgullece profundamente".

Juan José Fraga (1993-1997)

Si bien había participado desde sus inicios en el proceso fundacional, nunca había tenido injerencia en la faz directriz de la institución.

El grupo que tuve el honor de presidir, conformó un formidable equipo de trabajo que desplegó una actividad sostenida y proficua, pugnando por enaltecer la dignidad de la profesión. Teniendo como único objetivo el fortalecimiento y consolidación de la Cámara como el máximo referente de la actividad inmobiliaria.

En el plano estrictamente personal, la decisión de mis colegas de elegirme presidente para representar a todo el gremio, se constituyó en el máximo galardón que experimenté en mi trayectoria profesional, no comparable con ningún éxito comercial.

La historia de la actividad inmobiliaria tuvo un cambio a partir de la fundación de la CIU, respaldando a todos sus integrantes en el desempeño de la misma, y creando una imagen de confiabilidad, al tener como referente, una institución que los agrupa, los representa y los apoya

Pude observar que la Cámara es un ámbito donde confluyen todos los elementos de unidad y concordia, donde imperan los gestos de solidaridad y altruismo, y el espacio donde la rivalidad feroz que preside la actividad, y la ambición desmedida quedan afuera.

Mi sincero homenaje hacia todos aquellos que postergaron sus intereses personales en aras de un fin superior. Algunos lamentablemente ya no están, destinanron su precioso tiempo y mejores energías en pos de una institución: prestigiosa, respetada y solidaria.

Santiago Alonso (1997-1999)

Durante los seis años de mi participación en la Directiva de la Cámara, cuatro como vice y dos como presidente, debo destacar la importancia del trabajo en equipo que nos permitió lograr la creación de los cursos de Operador Inmobiliario a nivel terciario; la realización de innumerables conferencias sobre temas relacionados con nuestra profesión, dictadas por las figuras más relevantes del quehacer político, cultural y profesional, y la participación activa en el plano internacional con el resultado de la creación de la Federación Inmobiliaria del Mercosur y Chile.

En esta circunstancia de cumplirse el vigésimo quinto aniversario de la fundación de la Cámara Inmobiliaria, con un grato recuerdo de todos los amigos con quienes compartimos tantas y tan gratas horas de trabajo, y aconsejo a quienes vengan en el futuro, luchen siempre por la excelencia profesional; rodéense de un buen equipo humano y estén seguros que así, no sólo venderemos inmuebles, si no también tranquilidad y seguridad a nuestros clientes.

Roberto Pedragosa (1999 – 2003 / 2005 – 2007)

En los primeros períodos acompañé desde la secretaría general de la CIU a los entonces presidentes, Nestor Scavino y Román Vizintín. Esos tiempos me ayudaron mucho para aprender.

Posteriormente un grupo de colegas me invitó a participar y a presentarnos en las elecciones. Fui electo presidente en tres oportunidades. Desde dicho cargo intenté fortalecer el gremio y poner en orden la casa; tarea que no fue fácil, quitándole horas a mi empresa, principalmente a mi familia, pero lo hice con cariño. Sabía a lo que me enfrentaba y así asumí la responsabilidad de dirigir el gremio.

Comencé con una reorganización administrativa y gremial. Se creó la revista Ciudades, los comunicados diarios vía mail, seminarios, cursos y nos fuimos acercando cada día más al socio. Se afianzaron las relaciones principalmente con las cámaras inmobiliarias del resto del país, e hicimos una reforma en los estatutos, creando cuatro cargos más en la directiva, que serían ocupados por personas del interior.

También creamos el ICIU y nos ocupamos de la ley del Corredor Inmobiliario, la que venimos propiciando desde hace más de 36 años. Nuestro aporte más soñado fue lograr la sede propia.

Todo lo que hice y logré fue por todos. Agradezco a los funcionarios administrativos y a aquellos que con cargos o sin ellos colaboraron con mi gestión.

Wilder Ananikian (2003 – 2005)

Primero fui cuatro años secretario y después, dos años presidente. Se me hizo muy fácil porque ya sabía todo lo que había pasado y lo que habíamos armado anteriormente.

Fue una experiencia fantástica a nivel gremial, de conocimiento, de desarrollo. También a nivel de las empresas, cómo pudimos lograr ir profesionalizando a todas las inmobiliarias en el momento, que éramos 200 y pocos socios, y hoy tenemos casi 700.

Es una tarea que hay que hacer con seriedad, responsabilidad y sobre todo con mucho empuje. Hay que dedicarle mucho tiempo y trabajo. Muy seguido yo dejaba de hacer cosas personales por representar a la CIU.

En aquel momento le dimos mucho impulso a varios temas; uno es la revista CIUDADES, que sacamos casi 18 números en dos años, que fuimos marcando con aquellos tres mil ejemplares el rumbo del mercado inmobiliario y de alguna manera en ese período difícil que fue salir del 2002 complicado, hasta hoy, el sector está mejor, siempre en crecimiento.

Hoy la CIU es respetada por todo el ambiente político institucional del país, y es una voz que se hace sentir.

Pedro Gava (2007 – 2010)

Como en todos los órdenes de la vida, cuando uno emprende una tarea importante, siempre hay cosas buenas y malas. En mi caso tengo siempre como premisa disfrutar de lo bueno y aprender de lo malo, de tal manera que todo sea bueno. Creo que fui muy afortunado por haber sido uno de los primeros directivos del interior y el primer presidente del interior.

En nuestro período tuvimos la fortuna de poder realizar un gran trabajo en equipo, y creo que es lo que sucede en la directiva actual y que hay que profundizar, ya que el peso de la enorme tarea de conducir esta institución no puede ni debe ser soportado por una sola persona, ni depender de ella.

En lo personal siento la satisfacción de haberme podido relacionar con muchas personas de nuestra colectividad, de Montevideo y del interior, con quienes pude sentar bases de una amistad duradera, y de haber promovido el ingreso y la participación de gente joven, como la de nuestro actual presidente y otros que también se encuentran realizando tareas destacadas en esta directiva.

Como conclusión, creo que en estos jóvenes 25 años hemos logrado avanzar para posicionar nuestra profesión en el lugar de real destaque que merece, por ser la actividad que más dinamiza la economía y promueve el bienestar de todos los uruguayos.

Salud y prosperidad para todos.

EL INTERIOR NOS SALUDA

Presidente Cámara Inmobiliaria de Paysandú

Envío un cordial y fraterno saludo en los 25 años de vida de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya.

El tiempo transcurrido muestra a la CIU en una constante de trabajo y superación en pos del cumplimiento de la misión de integrar y profesionalizar la actividad inmobiliaria, en un marco de ética, idoneidad, dinamismo y sentido social.

De mi parte, mucho agradezco y valoro –por las enormes repercusiones en nuestro crecimiento profesional- la labor protagónica que está desempeñando la CIU en la integración de las empresas inmobiliarias de todo el país, incluso integrándolas a su directiva.

Walberto Mannise

Presidente Cámara Inmobiliaria de Maldonado

La Cámara Inmobiliaria Uruguaya ha tenido un proceso de cambio a través del tiempo, el cual ha ido creciendo en importancia.

Tiempo atrás se buscaban los objetivos de siempre a través de la cámara, pero no se lograba tener la fortaleza, la integración y el apoyo con la consistencia que hoy se cuenta; gracias al trabajo, la madurez y la seriedad con que se ha encarado la profesionalización y jerarquización del sector inmobiliario formal, que no ha logrado aún tener el lugar de privilegio que se merece. Por consiguiente, la industria inmobiliaria ha ido mejorando paulatinamente con este crecimiento del sector formal, en lo cual, parte de ello, ha sido gran protagonista la Cámara Inmobiliaria Uruguaya.

Juan F. Bistiancic

Presidente Cámara Inmobiliaria de Salto

Quiero saludar a la actual directiva por su brillante gestión y también a todos los miembros de las anteriores, que hicieron posible que la CIU llegara a los 25 años como institución, que no es poco, e hicieran posible la creación de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya.

Personalmente con 19 años de experiencia en el rubro inmobiliario, y 16 como socio de la CIU, puedo decir que me ha proporcionado muchas satisfacciones desde el punto de vista profesional y personal. La CIU ha permitido que nuestra industria inmobiliaria sea conocida a nivel regional e internacional. Además otorga respaldo profesional y de capacitación a las empresas formales, que a través del ICIU, está continuamente actualizando a sus socios para ejercer esta actividad lo más profesional posible. La CIU se ha logrado integrar más al interior, existiendo hoy una inmensa masa social.

Entonces estamos brindando por los 25 años de la C.I.U. y aprovechamos la oportunidad para saludar a todos los colegas, y por otros muchos años más de logros!

Daniel Biassini

Presidente Cámara Inmobiliaria de Colonia

A partir de la existencia de la CIU se logró profesionalizar la actividad inmobiliaria día a día. Si bien aún no tenemos una ley que la rija, la Cámara cuenta con estatutos y un Código de Ética que permite a sus asociados una mayor confianza y mayor profesionalismo.

La CIU brinda apoyo y asesoramiento continuo a sus asociados. Además cuenta dentro de la agremiación con el ICIU que es donde se dictan los diversos cursos, siempre brindando una capacitación continua. También es interesante la relación con otras entidades e instituciones que ha logrado, haciendo un intercambio que enriquece a todos. Esto se logra sólo en grupo, o sea a través y gracias a la CIU. Ser miembro de la Cámara constituye un indicativo de confiabilidad, liderazgo en los negocios y participación en la comunidad.

Hago propicio este editorial para agradecer a todos los que han colaborado (directivas anteriores, directiva actual, empleados, socios, docentes) y que en estos 25 años han logrado de la CIU una gran institución. Desearle muchos más éxitos, y que juntos y pronto logremos nuestra añorada ley de Corredor Inmobiliario.

Richard Brunelli

Presidente Cámara Inmobiliaria de Rivera

Debo manifestar que para quien está en ésta actividad desde el año 1974, a partir de la existencia de la CÁMARA INMOBILIARIA URUGUAYA, ha cambiado radicalmente todo; agudizándose principalmente desde mediados del año 1997, cuando a sugerencia de ésta se fueron creando las diferentes cámaras del interior del país. Los cambios se han notado desde el punto de vista institucional, de profesionalización, de comunicación entre colegas, (interior-capital), destacándose además el cambio de imagen del operador inmobiliario. Resta colocar "la frutilla a la torta": que se apruebe definitivamente la ley que regule el sector.

Felicitaciones, tanto por la revista, como por los 25 años.

Julio Benavides

Presidente Cámara Inmobiliaria Maragata

La Cámara Inmobiliaria Maragata con el asesoramiento y apoyo de integrantes de la directiva de la CIU, se formo en el año 1996. A partir de la modificación de los estatutos de la CIU en el 2006, nuestra Cámara ha sido conjuntamente con varias cámaras del interior, partícipe activa de la directiva de la misma, logrando de esa manera unificar criterios e información de comercialización de inmuebles de cada localidad.

Queremos expresar lo importante que ha sido para todos los socios de la CIU, la acertada compra de nuestra sede social para brindar mejor servicio a nuestros asociados y en la cual, el ICIU realiza talleres y cursos para lograr ampliar, actualizar y enriquecer nuestros conocimientos.

A todos los directivos y personal de la CIU, sigamos en esta dirección, apostando a la profesionalidad.
Saludos y feliz año.

Mario Cedrani

Presidente Cámara Inmobiliaria de Rocha

La Cámara Inmobiliaria de Rocha se fundó en octubre del año pasado, a instancias y con un fuerte apoyo de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya, y en particular de su presidente, el Sr. Conde y la comisión directiva que le acompaña.

En nuestro breve tiempo de trabajo debemos destacar el apoyo que siempre tuvimos, la capacitación y profesionalización que fomenta la CIU en forma constante con cursos, charlas, material gráfico, etc. y la fuerte y constante incentivación para la formación de cámaras como la nuestra, para dar participación al interior del país y a su vez contribuir también a tener una CIU más fuerte y representativa de todos los rincones del Uruguay.

Destacamos particularmente y en forma muy enfática el impulso que ha dado la CIU a la consecución de la Ley del Corredor Inmobiliario, ansiado anhelo desde hace muchos años de todas las inmobiliarias establecidas en el departamento de Rocha, y que ahora mediante el proyecto elaborado y presentado por la CIU, esperamos podamos lograr.

Queremos dar nuestro más caluroso saludo a la CIU y su directiva en este aniversario, y esperamos poder contribuir, y retribuir.

Jesús Ramos

Presidente Cámara Inmobiliaria de Soriano

Nuestra Cámara fue fundada el 4 de diciembre de 2008 y en esa oportunidad tuvimos total apoyo de la directiva de la CIU, presidida entonces por el Sr. Pedro Gava. El trabajo de la CIU logra día a día que los operadores inmobiliarios consideremos que no somos competencia si no profesionales que disputan un espacio en el mercado.

El ser parte de la CIU permitió a nuestro departamento ingresara en el "mundo" macro del negocio inmobiliario, facilitando y potenciando la interacción entre los colegas de todo el país, abriendo oportunidades, negocios que de otra manera serían inalcanzables.

Es fundamental la cantidad de cursos y seminarios que realizan anualmente ya que ello facilita la profesionalización de cada uno de nosotros. Este año nuestra Cámara cumplirá con el sueño de la sede propia, lo que dará el espaldarazo final para nuestra asociación.

En definitiva estamos convencidos que la Cámara Inmobiliaria de Soriano es un producto directo de la CIU, extendiendo un antes y un después en el negocio inmobiliario de nuestro departamento.

Juan Francia Rava

"LO QUE SOMOS, ES PRODUCTO DE LO QUE FUIMOS"

El presidente de la Cámara, Gabriel Conde, fue el único orador en la fiesta aniversario.

Punta Cala fue el escenario de una noche perfecta para la Cámara Inmobiliaria Uruguaya. Una temperatura muy agradable, un cielo repleto de estrellas y una luna casi llena con un hermoso lago a sus pies, fueron el marco de la celebración. Estuvieron todos, no faltó nadie. Socios, socios fundadores, ex presidentes, representantes de las cámaras del interior, autoridades, funcionarios, colegas de otros países y amigos.

El festejo comenzó sobre las 21 horas del viernes 30 de noviembre, cuando comenzaron a llegar los invitados, que eran recibidos por el presidente Gabriel Conde. Alrededor de las 22 horas dieron la bienvenida los presentadores del evento, Ramón Borges y el periodista Fernando Vilar. Agradecieron las cartas y saludos enviados, entre otros por el propio presidente de la República, José Mujica, quien por estar participando de la cumbre de la UNASUR, se excusó de estar presente. También saludaron senadores, diputados, jerarcas de otras cámaras amigas tanto de Uruguay como de Argentina y Brasil, la ministra de Turismo Liliám Kechichian, el ex ministro Héctor Lescano y jerarcas de organizaciones gremiales de profesionales del país.

Formalmente la celebración fue abierta por el presidente Gabriel Conde, haciendo un balance de la gestión realizada por la actual directiva que él encabeza.

Conde destacó que uno de los puntos en los que puso énfasis fue conocer cuál es la imagen de la Cámara hacia afuera y hacia adentro. También qué nivel de informalismo en materia inmobiliaria hay en el país. Con esos datos, dijo Conde, pudimos incidir aún más en la clase política para que hoy la ley que regula esta actividad, esté mucho más cerca que hace un tiempo.

Otro de los puntos que destacó el presidente de la CIU fue el de la capacitación. Subrayó que se han realizado hasta ahora 40 eventos tanto en Montevideo como en el interior con la participación de destacados panelistas nacionales y extranjeros.

Destacó Conde también la renovación de los órganos de comunicación de la Cámara y la creación de grupos de trabajo para atacar cuatro grandes áreas: "Seguimiento y gestión de la relación con los socios; gestionar los convenios nuevos y existentes, procurando afianzarlos, crearlos o desarrollarlos; reformar los estatutos y crear un proyecto de ley, consensuarlo con otras gremiales afines, y lograr que se trate en el parlamento".

Otro punto de destaque de la actual directiva es el intento permanente por estar cerca de los socios. Uno de los elementos aglutinadores es la realización de actividades sociales a las que concurren los afiliados.

También la interacción de la Cámara con otros estamentos del Estado y la difusión de la gremial en el exterior. Para ello, sus representantes han participado en varias instancias en distintos países.

Por último, el presidente de la CIU destacó la gestión de las anteriores directivas y dijo que la Cámara es lo que es, gracias a todos los que le precedieron. "Lo que somos es producto de lo que fuimos", y finalizó saludando a sus compañeros de directiva por los que dijo: "me siento orgulloso".

Luego de las palabras de Conde, los invitados cenaron, bailaron y se divirtieron hasta altísimas horas de la madrugada. Hubo tiempo además para varios sorteos y para la recepción de plaquetas y cuadros alusivos a los 25 años que presentaron una gran cantidad de instituciones amigas de la Cámara.

Federico Mollins, Wilder Ananikian, Gabriel Conde, Pedro Gava, Julio Villamide, Mario Stefanoli, Roberto Pedragosa, Marcelo Calcagno.

Daniel Santestevan, Daniel Biassini, Richard Brunelli, Walberto Mannise, Raúl Villanova, Francisco Bistiancic, Pablo Mieres, Hugo Giachino y Alfredo Blengio.

Alfredo Blengio; Francisco Bistiancic, pte. Cámara Inmobiliaria de Maldonado y Gabriel Conde.

Daniel Biassini; pte. Cámara Inmobiliaria de Salto y Gabriel Conde.

Luis Silveira; Walberto Mannise, pte. Cámara Inmobiliaria de Paysandú y Gabriel Conde.

Maestros de ceremonia: Ramón Borges y Fernando Vilar.

Richard Brunelli, pte. Cámara Inmobiliaria de Colonia y Gabriel Conde.

Pedro Gava y Gabriel Conde.

Entrega de plaquetas y presentes de cámaras, gremiales y empresarios amigos

Francisco Bistiancic, por Cámara Inmobiliaria de Maldonado.

Alfredo Tortorella, director académico del ICIU y Gabriel Conde posan junto a Jorge Alonso.

Daniel Boveri, Jorge Alonso y Alfredo López Salteri, por Cámara Inmobiliaria Argentina.

Santiago Macció, por Cámara Nacional de Comercio.

Alfredo Blengio, por Cámara Inmobiliaria de Rivera.

Carlos María Ipuche, por el Colegio de Martilleros y Corredores Públicos de San Isidro, Argentina.

Ruben Álvarez, socio fundador de la CIU, por Estudio Ruben Álvarez.

Mario Stefanoli y Mario Molina por la Asociación Nacional de Rematadores, Tasadores y Corredores Inmobiliarios.

Alexis Jano, por Da Vinci Publicidad.

Federico Mollins y Marcelo Calcagno de El País, junto a Gabriel Conde.

Pablo Mieres, pte. Partido Independiente.

Anibal Durán, gerente APPCU.

Gabriel Conde y su esposa, Lilian Ghiglia.

Periodista Miguel Nogueira.

Música y humor en la fiesta aniversario

Rafa Cotelo animó la fiesta.

Fabián Marquicio y su orquesta.

Orquesta The Beatles For Ever.

Lorena Saint-Girons, Eugenia Saint-Girons, Claudia Moreira.

Ramiro Gerona, Mercedes Arocena, Luciana Camacho, Fernando González.

William Velázquez, Daniel Biassini, Juan Francia.

Silvia Doval, Silvana Crosato, Raúl Oficialdegui, Virginia Rubio.

ALSUR
NEGOCIOS INMOBILIARIOS

Plaza Indepencia 842 Local 6
Pasaje Palacio Salvo
Tel: 2901 0591- Telefax: 2908 2126
E-mail : odella@adinet.com.uy

SU PROPIEDAD
NUESTRA
RESPONSABILIDAD

¡SALUDA A LA
CIU EN SUS
25 AÑOS!

APPCU
Construyendo ciudades
La Asociación de Promotores Privados de la Construcción del Uruguay (APPCU) felicita a los socios de la CIU por el profesionalismo que ha hecho posible que juntos continuemos construyendo ciudades.

Estilo Seroc
Local comercial: 21 de setiembre 2665
Teléfono: 2711 6525
Mayorista: www.estiloseroc.com

Marroquinería fina 100 % cuero.
Industria Uruguaya.

Ada Malvar, Joel Faure y Sergio Rodríguez.

Adrian Conde, Enrique Rodríguez, Carlos Monzón, Diego Montes de Oca, Ruben Álvarez.

Álvaro Gandolfo, Laura Morixe, Ana Salveraglio y Beatriz Cuadrado.

Sergio Rodríguez y Carolina Marro.

Dalel Ávila, Hugo Moreira, Valentina Martínez y Fernando Pérez.

Juan Blengio, Walberto Mannise, Gabriela Laureiro, Raúl Villanova, Fabian Piñón, Marta Bocage, Alfredo Blengio.

Integrantes de la Comisión Directiva 2010 - 2013 junto a: Richard Brunelli, Francisco Bistiancic, Pablo Mieres, Walberto Mannise y Daniel Biassini.

Jorge Alonso, Alfredo López Salteri y Pedro Gava.

Cecilia Planes, Horacio Yanes, Rosanna Caputi, Miguel Nogueira, Carol Cuello y Marcelo Nieto.

El presidente Gabriel Conde y los ex presidentes: Pedro Gava, Gabriel Conde, Julio C. Villamide, Juan J. Fraga, Roberto Pedragosa.

Pablo Mieres entevistado por revista CIUDADES.

Premios y regalos en la fiesta

Inmobiliaria Paysandú

Un buen motivo para festejar!

Saludamos a la Cámara Inmobiliaria Uruguaya por cumplir 25 años de trayectoria empresarial, trabajando incansablemente por sus asociados, generando el marco ético regulatorio que dignifica y garantiza nuestra profesión.

18 de Julio 938. Tel: 4722 5747. Paysandú. e-mail: ipp@adinet.com.uy
www.InmobiliariaPaysandu.com

¡FELIZ 25 ANIVERSARIO C.I.U.!

Todo nació la noche del 27 de noviembre de 1987, que unos años después, fue declarado oficialmente "Día del Profesional Inmobiliario". Eran 80 y pocos soñadores y esperanzados… Y la responsabilidad fue el sustento de su lucha.

Primeros ideales fundacionales:

Los forjadores de nuestra Institución soñaron en hacer una Cámara que fuera la agremiación mas grande (representativa) y específica de la actividad inmobiliaria en todo el país. He allí la primera legitimidad, que se propusieron tener aquellos directivos provisorios. Y esto dicho con el máximo respeto hacia las demás Instituciones afines que ya existían.

Entre sus POSTULADOS BÁSICOS iniciales, se encontraban:

A) Agremiar empresas (y no agentes individuales), bregando por la defensa de sus más preciados y legítimos intereses, que se dedicaran específica y mayoritariamente a la actividad inmobiliaria.

B) Profesionalizar a un sector de la actividad, que hasta entonces, funcionaba en forma básicamente empírica, y a veces, improvisada.

C) Regular su funcionamiento en el ámbito ético y disciplinario, haciendo que los amparados en la grifa C.I.U. tuvieran un respetable valor en el mercado inmobiliario. Esto apuntó a mejorar el posicionamiento de nuestra actividad en la mente de los consumidores ("imaginario colectivo").

D) Impulsar y bregar por lograr la regulación legal de nuestra actividad, como forma de proteger y dignificar nuestro trabajo, y también los sagrados intereses de todos los clientes (la sociedad en su conjunto). Ese fue desde siempre nuestro doble y firme compromiso.

Esos postulados, en su inmensa mayoría, se fueron cumpliendo.

Aquí sólo señalaremos algunos ejemplos:

Los primeros años (fin del siglo xx):

• Autorregulación ética a través del Reglamento o Código de Ética. Instrumento idóneo para separar la paja del trigo y para el control y autocontrol del accionar de nuestros colegas.

• Afirmación de la dignidad económica de nuestro trabajo, a través del arancel oficial, pretendiendo también combatir el flagelo inmoral de la competencia desleal.

• Tecnificación en la forma de trabajar, mediante la confección y generalización de los primeros formularios comunes para la gestión inmobiliaria, consensuados y revisados por la asesoría legal.

• Implantación y funcionamiento del Tribunal de Ética Profesional para propender a la "autodepuración" con un doble efecto: sancionatorio y disuasivo.

• Dictado de los primeros seminarios de capacitación en pro del profesionalismo inmobiliario con materias básicas tales como: tasaciones, venta y marketing inmobiliario y leyes de arrendamiento, entre otras.

• Acuerdo de cooperación (y beneficios recíprocos) con el principal diario de clasificados, que significó una verdadera y permanente sponsorización. Inclusive para el dictado de los primeros seminarios y talleres (años 1992 a 94).

• Coordinación con la UTU para forjar ya en 1994 el primer curso de dos años de duración, que permitía una idónea formación integral (desarrollaba más de una docena de asignaturas). De este curso, egresaron cuatro generaciones (120 primeros profesionales del sector).

• Coordinación con agentes y un puñado de instituciones (la mayoría noveles) de inmobiliarios del interior del país, participando en varios encuentros en diversas localidades (especialmente, desde 1995), propiciando así la integración nacional.

• Inserción de nuestra institución al mercado regional inmobiliario, a partir de 1997, que desembocaría al año siguiente en la fundación de la Confederación Inmobiliaria del MERCOSUR (y Chile): CIMECH, luego llamada CIME y actualmente CILA (extendiéndose a toda Latino América).

• Impulso de los primeros proyectos de Ley (y a veces, incidencia en la redacción) para regular la actividad, asumiendo un papel siempre protagónico en la gestión del trámite parlamentario.

• Creación de la idea gestora, que luego sería orquestada conjuntamente con la Universidad del Trabajo del Uruguay para la implantación a partir de 1998 de la carrera OFICIAL terciaria del OPERADOR INMOBILIARIO. Esta carrera de dos años de duración (y con el triple de carga horaria respecto al anterior Curso) proporciona un alto grado de idoneidad operativa, habiendo ya 14 generaciones de egresados en Montevideo y en la mayoría de los departamentos del interior (a hoy, más de 500). Este título oficial es reconocido en Iberoamérica y por ello puede revalidarse.

• Crecimiento exponencial en la cantidad de empresas asociadas, abarcando también un importante número del interior. Se propició y estimuló la formación de Cámaras similares en varios departamentos, comenzando por San José, Salto y Paysandú, ejemplos que después fueron multiplicándose.

Doce años del siglo XXI:

• Edición de un boletín informativo para los socios, que pronto se transformó en la revista trimestral "CIUdades", creciendo en cantidad y calidad editorial año tras año. Se constituyó así, no sólo en el vocero oficial de la institución, sino en un verdadero referente del mercado. Actualmente tiene un tiraje importante (más de 3.000 ejemplares), distribuyéndose gratuitamente a todas las autoridades públicas y privadas nacionales y llegando a los diversos rincones e instituciones afines de Sud América.

• Creación del Instituto de Capacitación Inmobiliaria (ICIU), órgano cuya función habría de complementar la carrera oficial de la UTU, dando una asistencia permanente a todas las empresas asociadas en la actualización de los conocimientos. En ese foro, se han dictado más de una docena de seminarios y talleres anuales (promedio), haciéndolos compactos y accesibles para todo el personal de cada empresa, abarcando diversas temáticas, áreas, cargos y funciones. Y también, llevando la capacitación profesional al interior varias veces al año mediante la modalidad de Jornadas "Itinerantes".

• Concurrencia de delegaciones a los grandes eventos internacionales: congresos, ferias y encuentros de profesionales, especialmente en la región del Mercosur (y ocasionalmente en Estados Unidos), con activa participación e incidencia en los paneles como conferencistas y disertantes. Esto ha permitido captar experiencias y capitalizar estilos y modalidades, muchas con buena aplicación en lo nacional. Y además, unirnos fraternalmente a los colegas del exterior, intercambiando valores y experiencias.

• Participación en la redacción y presentación de varios proyectos de ley del operador inmobiliario ante el Parlamento Nacional, labor que se desarrolló conjuntamente con otras importantes instituciones afines, aunque con desparejos resultados (ver último ítem).

• Organización conjunta con la Confederación Inmobiliaria del MERCOSUR, del primer gran congreso internacional celebrado en Uruguay, que se llevó a cabo en Punta del Este en tres jornadas, Junio del 2005.

• Incorporación de las Cámaras del interior del País, mediante una generosa política de apertura y reforma de nuestros estatutos, por la cual las entidades asociadas pasaron a tener una protagónica función en la dirección de la institución. Esto ha culminado formalmente un proceso ya iniciado, y que se venía consolidando como una realidad indiscutida: ser la más grande institución, y por ende la representante legítima de la actividad inmobiliaria a nivel nacional, con válida proyección internacional.

• Celebración de varios encuentros anuales (jornadas intensas y a veces, dobles) en diversos departamentos, donde se estimula la integración nacional y la expresión de las inquietudes y expectativas locales, las cuales se han ido analizando, difundiendo y canalizando.

• Consolidación de los servicios de secretaría de la institución como un aporte permanente de información y presta respuesta eficaz a las múltiples inquietudes y necesidades de los asociados.

• Incremento permanente de la asesoría legal y contable-fiscal, respaldos fundamentales que se brindan a los asociados.

• Respuesta a frecuentes requerimientos del Poder Judicial, el cual hace muchos años que nos considera los referentes en nuestro tema y área de actividad.

• Adquisición, reforma y apertura de la sede propia (año 2009), con todo lo que significa para la masa social: salones para reuniones, asambleas, aulas para cursos, etc.

• Permanente actualización de la página web de la institución y de la comunicación informática a los asociados de las novedades y noticias de interés para nuestro sector de actividades.

• Difusión por diversos medios de nuestras inquietudes y posiciones, para llegar así a la masa de consumidores de nuestros servicios y a las diversas autoridades, públicas y privadas. O sea, desarrollo de campañas permanentes en los más importantes medios y de mayor alcance y difusión, para lograr un creciente posicionamiento profesional.

• Celebración de diversos convenios de afinidad con distintas empresas del medio, prestadoras de múltiples servicios, a fin de aportar ventajas concretas a nuestros asociados. Algunas de ellas, bancos con beneficios importantes también para nuestros clientes.

• Realización de trascendentes eventos (conferencias, debates y mesas redondas) con prestigiosos expositores y panelistas especializados (nacionales e internacionales), sobre diversos temas de interés y actualidad. Y lo mismo, con representantes del poder político, en un sentido siempre pluralista y equilibrado.

• Coordinación con instituciones profesionales afines, para una mejor integración y complementación de los servicios, en una tarea de cooperación recíproca, tanto en lo nacional, como en lo regional.

• Hace apenas un año, se co-organizó el mega congreso internacional "Mundo Inmobiliario" en el Hotel Radisson de Montevideo, considerado históricamente el principal evento que se haya celebrado en el país referido a nuestro ramo.

• Y un lugar de especial destaque para la gran tarea (en cantidad y en calidad) desarrollada en los dos últimos años: elaboración de un Proyecto de Ley que regule (bien e integralmente) la Actividad Inmobiliaria Profesional. Dicho proyecto, implica una mejora sensible respecto a sus antecedentes, a tal punto que, recientemente, ha sido recogido y "oficializado" por parte del Poder Ejecutivo, estando ya en estudio por el Parlamento.

Puede avizorarse entonces excelentes perspectivas de concreción legislativa, para los próximos meses. Esta encumbrada y vital tarea la hemos realizado en una trabajosa coordinación consensuada con las principales y mayores instituciones nacionales que abarcan también nuestra actividad. Esto le proporciona la trascendente cualidad de contar con legitimidad a nivel nacional: es la posición de la inmensa mayoría del gremio formal.

En suma:

Mucho se ha transitado en 25 años. Miles de ladrillos se fueron colocando para hacer este edificio. Y mucho se ha logrado, pese a que siempre quedan o surgen nuevas metas a cumplir. Y ese es nuestro más hermoso desafío, que nos obliga a redoblar el esfuerzo y el tesón. Estamos firmes en la tarea creciente de enaltecer la dignidad de nuestra profesión, en sus múltiples aspectos: social, económica, cultural, y especialmente, mejorar y defender su consideración pública, como una actividad prestigiosa.

El progreso verdadero es un tema cualitativo, no sólo numérico.

Es por ello que, estimamos importante que todos los asociados se acerquen físicamente y además, que hagan oír sus inquietudes. Nuestras puertas seguirán abiertas y todos serán bienvenidos y escuchados. Invitamos y estimulamos la participación a través de los diversos vehículos, por ejemplo, la gran tribuna que es esta revista.Entendemos que sólo así creceremos robustamente, desde adentro hacia fuera, en este proceso irreversible de respeto y jerarquización en el que estamos embarcados.

Entonces, gracias a ello, iremos concretando y cumpliendo cada día mejor, con aquellos postulados que soñaron nuestros fundadores hace 25 años.

Y nuestra lucha cotidiana, con coraje, tesón y lucidez, será el mejor homenaje.

¡MUCHAS GRACIAS ATODOS QUIENES SE ACERCARON PARA APORTARY HACER COSAS QUE FUERON FORTALECIENDO Y PRESTIGIANDO A NUESTRA QUERIDA CÁMARA!
Y AHORA A BRINDAR ¡SALUD COLEGAS!

LA COMISIÓN DIRECTIVA

Dr. Pedro Bordaberry, Senador
Vamos Uruguay, Partido Colorado

25 AÑOS DE CAMBIOS POR VENIR

El 27 de noviembre de 1987 fue viernes. Ese día sucedían, a la misma vez, muchas cosas.

En el Uruguay se aprobaba la "Ley del Libro" (15913) por la que se declaraba de interés la producción, impresión y edición del libro. Esa ley llevaba la firma de la entonces Ministro de Educación y Cultura, Adela Reta, y del presidente interino de la República, Enrique Tarigo.

El presidente Julio María Sanguinetti no había firmado el "cúmplase" de la ley porque se encontraba en esos momentos en México en la reunión del llamado "Grupo de los Ocho".

Invitados por el presidente de ese país, Miguel de la Madrid Hurtado, sus colegas Julio María Sanguinetti (Uruguay), José Sarney (Brasil), Raúl Alfonsin (Argentina) Eric del Valle (Panamá), Alan García Pérez (Perú) y Virgilio Barco Vargas (Colombia) discutían sobre la deuda externa y cómo su solución ayudaría a promover la democracia, el desarrollo y la paz.

En el ministerio a cargo de la Dra. Reta, en Montevideo, se realizaban las primeras Jornadas de Ciencias Antropológicas en el Uruguay, cuyas conclusiones hoy se encuentran en un libro que integra la Biblioteca de la Universidad de Stanford y varias bibliotecas de España.

En este último país, mientras tanto, se anunciaba una de las operaciones más importantes contra el terrorismo de ETA: la detención en Guipúzcoa de importantes miembros de la referida banda

Mientras todo esto sucedía fuera, en Montevideo se fundaba la Cámara Inmobiliaria Uruguaya. El mundo, y Uruguay en especial, cambiaron mucho desde ese 27 de noviembre de 1987. Pocos o quizá ninguno de los que fundaron la Cámara ese viernes imaginaron un tiempo como el que hoy vivimos.

Un tiempo de comunicación al instante, de vértigo, internet y de información. Un mundo en el que los desarrollados están en crisis y los en desarrollo en crecimiento. Un mundo más violento, con tribus urbanas y fundamentalismos que mediante ataques terroristas volaron torres, terminales de trenes, aviones y embajadas. Un mundo en el que el narcotráfico, el terrorismo, el lavado de dinero y muchas cosas más provocan que los estados actúen casi al filo de los derechos a la intimidad, seguridad y privacidad de las personas.

Un mundo del Gran Hermano que todo lo ve y todo lo quiere saber. Un mundo en el que los teléfonos celulares se usan cada vez menos para hablar y mas para twittear, mandar mensajes de texto, videos y fotografías.
Un mundo en el que cayó el Muro de Berlín, desapareció la Unión Soviética, China se abre a la propiedad privada, mientras que Estados Unidos e Inglaterra realizan por la vía de los hechos las intervenciones estatales más grandes de la historia en los mercados.

Un mundo en el que la sólida Europa parece perder la solidez y la confianza. En definitiva un mundo donde nada es lo que parecía iba a ser y donde la única certeza es que todo cambia y cambia rápido. Hace unos días el presidente Sanguinetti recordaba el título de un libro en el que el ex presidente del gobierno español, Felipe González, conversa con Juan Luis Cebrián: "El futuro no es lo que era".

Afirmaba, en palabras aplicables a 1987, que cuando se creó el Mercosur en 1991, nadie pensó que el futuro sería lo que es hoy, el futuro no es lo que era. De ahí, creo yo la imposibilidad de predecir cómo serán los próximos 25 años del Uruguay y de la actividad inmobiliaria. De entender que es casi imposible imaginar cómo será una hoja de ruta a seguir o cómo será el mercado. Porque terminaremos repitiendo las palabras de Felipe González o quejándonos con las de la farsa delirante de Ramón de España: "el futuro no era esto!". Un mundo futuro al que hay que encarar con la convicción con que encaraban los océanos y mares los navegantes hace 400 o 500 años: con el barco bien calafateado, la tripulación preparada, las velas en condiciones, la brújula y la confianza en el conocimiento y capacidad de los que están a bordo. Seguros que enfrentaremos tempestades, vientos fuertes, pero también que encontraremos rutas y un mundo nuevo.

Hoy en día no alcanza con lograr un objetivo, o llegar a un determinado lugar. Los cambios son tan veloces que

lo que hay que hacer es estar preparado para enfrentarlos, adaptarse, aprovecharlos, sabiendo que siempre hay una cumbre más allá para alcanzar. De ahí el acierto de esos visionarios que un viernes de noviembre, hace 25 años, fundaron la Cámara Inmobiliaria Uruguaya.

Esos que pusieron entre sus objetivos avanzar hacia el futuro con profesionalización y ética sin las cuales no se pueden enfrentar los cambios. Que se comprometieron, por escrito, a mejorar la calidad de vida de los habitantes del país y establecieron como valores fundamentales de esa Cámara la honestidad, la responsabilidad y la solidaridad.

Pilares fundamentales para enfrentar con optimismo los mares de cambios que el futuro, que no será lo que pensamos, nos espera.

Por 25 años más de cambios y éxitos.

“SI TUVIERA QUE DORMIR ENTRE ARGENTINA Y BRASIL, PREFIERO DARLE LA ESPALDA A BRASIL”

El economista argentino Carlos Melconian destacó el orden fiscal, cambiario y financiero uruguayo en una conferencia que dictó en el Hotel Radisson y que fue organizada por la Cámara Inmobiliaria Uruguaya y el HSBC.

El experto analizó la marcha de la economía argentina y su impacto en nuestro país. Para ello hizo un repaso de las principales debilidades de ambos países, pero también de nuestras fortalezas.

Melconian dijo que nuestro país tiene una continuidad política muy sana, donde no se permite la reelección y “eso es algo positivo”. Además del orden cambiario, fiscal y financiero, destacó la inflación moderada y el pleno empleo. Criticó por otra parte la línea económica de su país. Señaló que se fugaron 80 mil millones de dólares en algo más de cuatro años, que las reservas están estancadas, que hay fuga de capitales, que el gasto público es de un 210 % y la recaudación de un 170 %, que las cuentas públicas son deficitarias y que hay alta inflación porque se emite moneda en forma permanente.

Dijo Melconian que hay algunos aspectos de la economía de su país que van a incidir negativamente en la nuestra y señaló como ejemplos el control de cambio y el cepo cambiario. Remarcó que las peores consecuencias en nuestra plaza se van a dar porque a los argentinos, Uruguay les cuesta un 30 por ciento más caro que su país.

El experto también analizó algunas de las debilidades de nuestro sistema y destacó: la baja tasa de crecimiento, la inflación que supera las previsiones, la flaca competitividad y el Acuerdo de Intercambio de Información Tributaria entre ambos países. En el contexto internacional destacó que Estados Unidos, China, Brasil y Australia, seguramente tendrán un crecimiento mayor al logrado en 2011.

Finalmente dijo que es difícil para Uruguay sobrevivir en medio de dos gigantes como lo son Brasil y Argentina: “es muy complicado dormir entre ambos”, indicó, “pero si lo tengo que hacer, prefiero darle la espalda a Brasil”, finalizó.

wunderman
TU CASA AQUI
tucasaaqui.com.uy
Es un sistema de gestión inmobiliaria online y de publicación, adaptado a las necesidades de las inmobiliarias uruguayas.
Publicá simultáneamente en Gallito.com, Gallito Luis y Tu Casa Aquí.
Las modificaciones se hacen en un solo lugar y automáticamente cambia la información en todas las publicaciones, ya sea en papel u online.
Ofrece la posibilidad de crear el sitio web de tu inmobiliaria sin costo.
http
EL PAIS
2400 2141 int. 386 - info@tucasaaqui.com.uy

CAMARA NACIONAL DE COMERCIO Y SERVICIOS DEL URUGUAY

LA IMPORTANCIA DE LA ACTIVIDAD GREMIAL EMPRESARIAL

El entorno en el que conviven las empresas se ha convertido cada vez más difícil y complejo. Por diferentes motivos (económicos, financieros, jurídicos, políticos, comerciales, etc.) dicho entorno se muestra dinámico, cambiante y desafiante. En ese mar de incertidumbres, es donde el empresario debe tomar decisiones, correr riesgos, hacer frente a innumerables obstáculos para que su empresa pueda sobrevivir.

Frecuentemente se dice que la riqueza de los países está dada por la prosperidad de sus empresas. Pero estas no pueden ser prósperas, si están inmersas en un entorno desfavorable.

En esas circunstancias, es donde cobra valor e importancia el rol de las organizaciones empresariales, creadas para defender los intereses del sector y tratar de influir positivamente en ese panorama muchas veces negativo.

Para la Cámara Nacional de Comercio y Servicios del Uruguay, quien alberga en su seno a más de 120 gremiales empresariales de todo el país (sectoriales y regionales), es un orgullo contar con una cámara sectorial como la Cámara Inmobiliaria Uruguaya, fiel representativa de su sector y a esta altura un referente en la defensa del interés de sus afiliados.

Esta organización empresarial se ha ganado un lugar en el contexto empresarial a lo largo de estos 25 años de existencia, identificando las características y problemática de su sector, analizando los ciclos y vaivenes del entorno económico nacional, regional e internacional, marcando posición y desarrollando estrategias que conlleven a la actividad inmobiliaria al grado de conocimiento y profesionalización dignas de un país de primer mundo.

En tal sentido, reconocidos directivos le han inculcado a la Cámara Inmobiliaria una impronta muy importante y adecuada a los tiempos que corren.
Por la trayectoria, por el aniversario, y por todo lo que resta por venir, nos congratulamos y trasladamos los mejores augurios de éxito a directivos, gerencia, personal y asociados de tan prestigiosa Cámara Inmobiliaria Uruguaya.

Por muchos años más, en pro de la defensa de los intereses del sector inmobiliario en particular, y empresarial en general.

España

DESGRAVAN LA COMPRA DE VIVIENDAS

La decisión del gobierno español entrará en vigencia a partir del próximo primero de enero y ello está animando el anémico mercado inmobiliario en la madre patria. Según datos que ha publicado el Instituto Nacional de Estadística de España, las transacciones aumentaron en los últimos meses un 0,9% con respecto a igual período del año pasado. El total de inmuebles que cambió de manos durante octubre y noviembre fue de unos 26 mil en cada mes, lo que mantenía los niveles bajos de la serie estadística que comenzó en el año 2007.

Las regiones que registraron un mayor volumen de ventas de viviendas fueron La Rioja y la Comunidad Valenciana.

SUSPENDEN DESALOJOS POR OLA DE SUICIDIOS

La decisión fue tomada por la Asociación Española de Banca tras el compromiso de todos sus asociados de paralizar esas acciones durante los próximos dos años, cuando las circunstancias sean de extrema necesidad.

Según un comunicado, la decisión responde a razones humanitarias. El anuncio se conoció luego que por segunda vez en las últimas dos semanas, una persona se suicidó poco antes de ser desalojada de su casa, al no poder afrontar el pago de su hipoteca. La decisión de la banca, impulsada por la preocupación del gobierno de Mariano Rajoy, fue adoptada ante el temor de una ola de suicidios. En el segundo trimestre de este año se había llegado al inquietante récord de 526 familias desalojadas por día en toda España. Desde el 2008 hasta la fecha se produjeron más de 213.000 desalojos, según cifras oficiales.

MÁS OPORTUNIDADES PARA LA INVERSIÓN

Ahora invertir en vivienda tiene grandes beneficios. Si construís, ampliás, reformás o reciclás viviendas para vender o alquilar, reducimos tus costos a través de la exoneración de impuestos.

¿QUÉ ES MÁS OPORTUNIDADES?

Es un Programa del Ministerio de Vivienda pensado para estimular y fomentar la inversión privada en la construcción de Viviendas de Interés Social cuyo destino sea la venta o alquiler.

A través de una serie de beneficios para los inversores se promueve la construcción y se generan facilidades para ampliar la población que puede acceder a las viviendas construidas:

> Exoneraciones de todos los impuestos nacionales que se vinculan con la construcción.

> Creación de un fondo de garantía para facilitar el acceso a financiación privada a pequeños y medianos inversores.

> Facilidades para la venta y el arrendamiento de la vivienda una vez finalizada, como los préstamos bancarios con subsidios a la cuota; el Fondo de Garantía de Créditos Hipotecarios, que disminuye el ahorro previo exigido al comprador final y la Garantía de Alquiler, para facilitar el arrendamiento.

¿QUÉ TIPO DE PROYECTOS PROMUEVE EL PROGRAMA?

Los emprendimientos pueden abarcar la construcción, el reciclaje, la refacción o la ampliación, en proyectos de mínimo dos viviendas.

¿QUIÉNES PUEDEN INVERTIR?

Cualquier persona que quiera construir, reciclar, refaccionar o ampliar viviendas de acuerdo a la normativa vigente.

¿CUÁLES SON LOS IMPUESTOS QUE SE EXONERAN?

- IVA Compras
- ITP
- IRAE
- IRPF
- IP

¿DÓNDE SE PRESENTAN LOS PROYECTOS?

En Montevideo, los interesados deberán dirigirse a la Oficina del Inversor, o a las sucursales de la **Agencia Nacional de Vivienda (ANV)** en todo el país.
Oficina del Inversor: **Zabala 1479 esquina Cerrito**, de 11 a 17 horas.

MVOTMA
Ministerio de Vivienda Ordenamiento Territorial y Medio Ambiente

Montevideo al **17217**
Interior al **217217** de 11 a 17 hs
oficinadelinversor@anv.gub.uy
www.anv.gub.uy

AGENCIA NACIONAL DE VIVIENDA

Mi lugar, entre todos.
Plan Nacional de Vivienda 2010 - 2014

CONGRESO INTERNACIONAL DE N.A.R. EN ESTADOS UNIDOS

Impresiones del congreso y de la ciudad de Orlando

Por Gabriel Conde

Estimados lectores de CIUdades, en esta nota me han propuesto escribir sobre el Congreso de la NAR (National Association of Realtors), algo así como la cámara inmobiliaria de Estados Unidos. El mismo se llevó adelante en noviembre pasado en Orlando, una ciudad del centro del Estado de la Florida, y al que asistimos como representantes de nuestra querida Cámara Inmobiliaria Uruguaya.

Fue una gran experiencia para nosotros poder estar por primera vez en un congreso de tal magnitud y en Orlando. Me parece que lo más adecuado es no hablar solo del Congreso en sí mismo, sino también del entorno, que es una manera de poner el marco adecuado a la imagen que pretendemos transmitir del mismo.

Desde el punto de vista de la organización, y lo que hace estrictamente al congreso, debo decirles que fue impecable, una gran oportunidad de aprender. El nivel de las conferencias, y el contacto institucional con representantes de todo el mundo, fue realmente impresionante. Las ponencias internacionales, donde uno podía interiorizarse, o más bien llevarse un breve pantallazo de la realidad del mercado inmobiliario de lugares tan dispares, como Singapur, o Brasil, se dictan en inglés, pero hay varias cabinas que traducen en manera simultánea a Chino, Portugués, Francés, Italiano o Español.

Como parte del congreso, hubo una ceremonia donde todos los países participantes fueron presentados, y sus representantes tuvieron la oportunidad de desfilar con su bandera, como muestra la foto. Demás está decir que fue un verdadero honor para mí poder ser el portador de la nuestra. Dentro de la exposición había a su vez un pabellón con banderas de todos los países representados, donde se podían llevar adelante ruedas de negocios. Son gratuitas y están disponibles para cualquiera que las quiera usar.

También se firmó un Acuerdo de Cooperación Internacional entre NAR y CILA (ex CIME)*. *La CIME (Confederación Inmobiliaria del Mercosur), pasó a ser CILA (Confederación Inmobiliaria de Latino América), en una reunión llevada adelante en Buenos Aires en setiembre pasado, en la cual se firmaron los nuevos estatutos. Es un paso importante porque tiene un profundo sentido abarcativo e integracionista.

Orlando

Orlando es una ciudad de unos dos millones de habitantes. Es interesante ver cómo una ciudad que en principio no se destaca por los atractivos naturales (a pesar de sus enormes lagos), que ha sabido formarse y transformarse en una ciudad que vive prácticamente de los atractivos, o atracciones turísticas y por ende de la industria del turismo.

Es decir, dentro de dichos atractivos se encuentran por ejemplo el complejo de Disney World, con sus siete parques temáticos; varios parques acuáticos parecidos a Mundo Marino o Aquamanía, el Amway Center, sede del equipo local de Básquetbol Orlando Magic; los centros de compras algo diferentes a nuestros Shopping Centers, que ubican a dicha ciudad como la ciudad más conveniente para hacer compras en ese país; o el Orange County Convention Center (Centro de Convenciones del Condado de Orange) el segundo más grande de Estados Unidos.

Además tiene una gran infraestructura hotelera, acorde con el gran desarrollo que tiene tal industria allí. Sin dudas han sabido posicionar a Orlando como ciudad y como centro turístico y de convenciones de todo el año, más allá de la estacionalidad y de los efectos de saturación y vaciamiento que esto produce.

Desde el punto de vista urbanístico, es llamativo apreciar como un correcto planeamiento urbano puede determinar un uso razonable y racional del recurso del suelo. Hay edificios muy altos, pero sin embrago están tan distanciados unos de otros que da la sensación de ser una ciudad de edificaciones bajas, aunque no sea así.

Parece una ciudad apaisada, que se extiende mucho, con muy baja densidad de edificaciones, al menos visualmente. De hecho se ve poca gente caminando, principalmente porque las distancias son muy grandes.

Las calles son muy amplias, bulevares, jardines, árboles, veredas angostas y mucho césped. Fuera de las autopistas, no es un lugar donde se maneje rápido, el tránsito es ordenado y no recuerdo haber escuchado las bocinas de los autos. Los automovilistas te esperan cuando cruzas la calle aún haya cambiado la luz. Nadie te apura, ni en la calle ni en los restaurantes, y en las tiendas es muy común que te digan "no hay apuro, tomate tu tiempo".

Como conclusiones debo decir que me parece más claro que nunca, que debemos seguir trabajando por un gremio sólido, representativo y cada vez más convocante. Tenemos que seguir auspiciando y estimulando la realización de congresos inmobiliarios de nivel internacional, ya que es una manera válida de hacer conocer nuestro país, fomentando así los vínculos gremiales y comerciales, y como una manera también de mostrar la calidad de nuestro trabajo y las potencialidades de nuestro país. También pienso que sería interesante en este sentido empezar a pensarnos como destino turístico más allá del turismo de sol y playas, y por ende de la natural estacionalidad que conlleva. Y por otro lado tenemos que ser conscientes, y es algo en lo que todos podemos colaborar, de que la ciudad más limpia probablemente no sea la que más se barre, sino la que menos se ensucia.

Por último quiero resaltar algo que me llamó particularmente la atención, algo que no esperaba y me refiero a la amabilidad de la gente, y no solo la del congreso, o las personas que trabajan en las tiendas o restaurantes, sino de todas las personas en general. Las frases que mas escuché fueron "buenos días", "buenas tardes", "gracias", "bienvenido", "de nada".

Ha sido un gusto poder compartir esta experiencia con ustedes.

más Pymes, más Desarrollo
Plan Pymes
Minutos y mensajes a la medida de su empresa.

Es ideal para pequeñas y medianas empresas.
Incluye un paquete de minutos para distribuir hasta en 15 móviles.

Beneficios:
Tarificación cada 10 segundos.
Minutos extras al mismo precio que los minutos del paquete.
Flexibilidad para activar y desactivar los servicios asociados.
Incluye mensajes de texto.

Contáctenos: empresas@antel.com.uy / 0800 2030.

antel
avanzamos juntos
antel.com.uy

Dra. Mónica Xavier
Presidenta del Frente Amplio

Caminante, no hay camino,
se hace camino al andar.
Al andar se hace el camino,
y al volver la vista atrás
se ve la senda que nunca
se ha de volver a pisar.
(Antonio Machado)

EL DESAFÍO ES CONTINUAR CAMINANDO

El domingo 25 de noviembre se conmemoró el Día Internacional de Lucha contra la Violencia hacia las Mujeres. Se cumplen también 10 años de la promulgación de la Ley de Lucha Contra la Violencia Foméstica. Es oportuna la ocasión y el espacio que la revista Ciudades me brinda para analizar los avances, déficits de las políticas llevadas adelante sobre el tema y desafíos que nos impone.

El Plenario Nacional del Frente Amplio ratificó que "la violencia hacia las mujeres es una expresión de la desigualdad entre mujeres y hombres derivado de una cultura conservadora, que propicia y tolera el ejercicio de esta violencia, así como el abuso de poder.

Por lo tanto es imprescindible continuar trabajando hacia una sociedad cimentada en derechos humanos, que busque la igualdad entre mujeres y hombres, y juntos comprometerse en las estrategias contra los malos tratos, en la lucha por la erradicación de la violencia en sus diferentes manifestaciones".

Agregamos que "nuestra sociedad debe prestar atención a la violencia simbólica, insidiosa y casi imperceptible, sobre la que se construye la identidad de las mujeres y que permite y hace posible la violencia hacia las mismas". Entendemos que es necesario poner énfasis en la prevención y erradicación de la violencia hacia adultos mayores, niñas, niños y jóvenes, como camino para cambiar las formas más sutiles, naturalizadas y asumidas socialmente.

Somos conscientes que tenemos déficits, algunos tienen relación con la falta de alcance territorial de los servicios de atención a mujeres víctimas de violencia doméstica, sabemos que no son suficientes, que no cubren actualmente todo el país. Pero recientemente, entre las 11 medidas anunciadas por el gobierno se establece que a los 16 servicios especializados fijos y los siete móviles que tenemos desde 2005, se agregarán en 2013 y 2014 los suficientes para completar en todos los departamentos un servicio fijo y uno móvil, así como aumentar las casas de breve estadía y casas de medio camino.

El MSP ha planteado que al finalizar este período de gobierno, cada departamento debería tener un centro de salud de referencia para la asistencia de urgencia a personas con alto riesgo de vida y salud por temas de violencia doméstica. Sin duda niñas y niños son los más afectados; son muchos los hijos de víctimas de violencia. Si bien una ley no repara una pérdida, consideramos importante la sensibilidad de nuestro gobierno al promulgar la ley que otorga una pensión a hijos de víctimas.

Otra de las dificultades que seguimos teniendo, pero sin duda hemos avanzado muchísimo, es en las denuncias. El Instituto de las Mujeres ha atendido en sus servicios a 10.000 mujeres y 1.800 nuevos casos, esto es una demostración que cuando hay respuestas confiables y seguras, las mujeres se animan más a hacer las denuncias. Al respecto se ha anunciado que el Ministerio del Interior junto al Poder Judicial, con el apoyo del MIDES y el MSP pondrán en funcionamiento el dispositivo de seguimiento y monitoreo con pulsera (100 para iniciar), que servirán para saber la ubicación del agresor y evitar que se acerque a la víctima cumpliendo con las medidas cautelares que el juez disponga.

Otras medidas anunciadas son el incremento de las campañas de prevención y promoción de derechos por una convivencia libre de violencia doméstica; centro de rehabilitación para agresores, con un modelo integral de tratamiento, que permita avanzar en las medidas alternativas a la prisión y el seguimiento de las medidas cautelares; jerarquización de las unidades especializadas en violencia doméstica del Ministerio del Interior.

Si hemos avanzado en estos años ha sido fruto de la lucha de la sociedad civil y de la convicción y compromiso de la fuerza política que gobierna nuestro país hace 7 años. Pero esa lucha y compromiso debe redoblarse para erradicar definitivamente este flagelo de nuestra sociedad.

El desafío es continuar caminando para avanzar en la lucha por la igualdad de derechos y oportunidades entre todos los integrantes de la sociedad y en particular de los más vulnerados.

UNA MALA Y UNA BUENA

José Luis Pérez Collazo
Corresponsal España

En esta ocasión podría decirles que tenemos que elegir entre una mala noticia y una buena, así que tomare la iniciativa y empezaremos por la mala, dejando lo mejor para el final de la nota. Según como se mire y de acuerdo a los resultados que vayamos a obtener a nivel país, en España se creara la Sociedad de Gestión de Activos (SGA), el llamado "banco malo" que el sector inmobiliario pedía y al que irán a parar la carga inmobiliaria tóxica y los créditos al ladrillo que lastran la solvencia del sistema financiero.

Por ley, el banco malo tendrá la potestad de comprar terrenos, edificios terminados, pisos embargados, obras a medio hacer y créditos hipotecarios morosos, a las entidades que precisen liquidez y dispondrá de un plazo de 15 años para venderlos.

Si en aras de hacer rentable el banco malo, el descuento que decida aplicar el Banco de España supera en exceso las pérdidas que están asumiendo los bancos, la operación puede provocar una debilitación extra del sistema financiero. Si, por el contrario, incorpora los inmuebles a un precio demasiado alto, tendrá que sacar al mercado las viviendas –los activos que venderá más fácilmente- a precios poco atractivos, y tendrá que esperar demasiado para deshacerse de ellas y más aún de los suelos y obras sin acabar, con lo que acumulará pérdidas para el Estado y los ciudadanos.

La puesta en marcha de este banco genera incertidumbre. Por citar un ejemplo cercano, en Irlanda el arranque se prolongó casi dos años. Cuando comenzó a funcionar se empleó el método anglosajón, que aplicó un descuento alto –del 50% - sobre los inmuebles que ahora está intentando vender el banco malo en la isla.

Hoy en día, los bancos no están dando orden a su red comercial de rebajar los precios para acelerar las ventas, no cabe duda de que la banca va a seguir vendiendo todas las viviendas que pueda por su cuenta; para que el banco funcione a pleno rendimiento, se estima que recién podrá hacerlo dentro de doce meses.

Ahora hablemos de lo positivo con este mes de festejos para la CIU y por eso deseo agradecer a la Cámara Inmobiliaria Uruguaya, los dos años de capacitación -1995 -1997- para formarme como Operador Inmobiliario Profesional.

Agradezco muy especialmente a todos los que en aquel entonces ayudaron a mi aprendizaje de la profesión: profesores, directivos de la Cámara, mis antiguos compañeros de curso y luego colegas.

La formación recibida desde hace 15 años a la fecha, me ha servido para conseguir un espacio en el mercado inmobiliario español, de forma profesional y laboral.

Esta es la mejor noticia: la Cámara Inmobiliaria cumple sus primeros 25 años, desde el otro lado del Océano Atlántico y a 10.000 kms de distancia, quiero darles la enhorabuena y mis mayores deseos de felicidad, para todos los que ayudaron a crearla y los que día tras día, trabajan por mantener su prestigio y llevarla a lo mas alto en nuestro querido Uruguay.

UNA EXISTENCIA FECUNDA...

Esc. Aníbal Durán Hontou
Gerente APPCU

Aprovecho el espacio que se me adjudica para exponer sobre el aniversario de esta tan digna institución. Institución a la que me unen lazos fraternos de afecto y compañerismo, cimentado en el decurso de los años, ya que APPCU nació como gremial un ratito después que la CIU. Y desde que nacimos, hemos transitado en distintos momentos por caminos similares, uniendo nuestras fuerzas, asesorándonos recíprocamente cuando ello era menester, auspiciando eventos sucedidos en una y otra gremial, reivindicando conjuntamente distintos temas ante las autoridades competentes.

¿Cómo no solazarme con una gremial que brega por el profesionalismo de sus asociados, por la idoneidad de la profesión, por la honradez del procedimiento de sus numerosos miembros?

Seguramente la CIU no logró incorporarse a la vida nacional sin trastornos ni dificultades y lo hizo como la culminación de un proceso biológico natural. Seguramente haya tenido detractores en sus inicios, agudos pensadores que todo lo someten al análisis del pensamiento, desdeñando el soplo de la intuición. Pero sí hubo adversidades. Allí está la CIU tan campante para marcar estelar presencia en el campo inmobiliario y de la vida del país. No tropieza el que no camina, no desfallece quien no se esfuerza, no naufraga el que no navega…

Es valor entendido y universalmente aceptado que la CIU ha contribuido a la difusión nacional del corredor inmobiliario, le dio un estatus merecido, prohijó y prohíja la transparencia en la negociación.

La convivencia de nuestra gremial con la CIU no es solamente una circunstancia de vinculación permanente dentro de un espacio limitado que obliga al contacto; no acertamos a concebirla como una simple situación de trato frecuente, como un hecho físico de proximidades en intercambio. Sentimos que debemos encontrarle un contenido más hondo, que deriva no tanto de la vinculación en sí como del espíritu que la anima, no tanto de la vecindad frecuentada como de las razones que la informan, no tanto de la materialidad de una relación como de las esencias que la mueven.

La convivencia perfecta reclama un denominador común de fundamentos espirituales, un idéntico punto de apoyo en la órbita de la sensibilidad, pero sobre todo exige una decisión marcada para lograr un trato sin fricciones, una buena voluntad decidida y firme para evitar el choque a veces involuntario y espontáneo de los reflejos anímicos. Todo eso lo hemos logrado con la Cámara Inmobiliaria Uruguaya, merced al virtuosismo de sus directivos, quienes no han sido dogmáticos en sus decisiones y que han visto con lúcida perspectiva todo lo bueno que podemos hacer juntos.

Presidente Gabriel Conde, que se perpetúen los éxitos, que la Ley del Corredor Inmobiliario constituya una realidad, que usted y todos los asociados de dicha gremial sigan conociendo las mieles de los buenos negocios con la frecuencia necesaria como para no empalagarse en la comodidad de los logros y continúen con ese espíritu altivo (la altivez como una sublime elevación de las ideas) pero conciliador, corajudo sin mengua del respeto, posicionándolos como hasta el presente en la gremial de vanguardia y virtuosismo que son, actuando además con la galanura que los caracteriza.

¡SALUD CÁMARA INMOBILIARIA URUGUAYA!

Sr. Julio César Villamide

"OPTIMISMO MESURADO EN EL MERCADO DE ALQUILERES DE URUGUAY"

"El año 2013 puede llegar a ser el tercer mejor año desde la post crisis"

El experto en mercado inmobiliario Julio C. Villamide, dictó una conferencia en el departamento de Paysandú en un evento organizado en forma conjunta por la Cámara Inmobiliaria local y la Cámara Inmobiliaria Uruguaya. En ella analizó la evolución del mercado de alquileres en nuestro país, su realidad actual y las proyecciones de futuro. Para ello también repasó la situación económica uruguaya, argentina, de la región y del mundo.

Al hacer una serie de consideraciones generales, Villamide dijo que "los ajustes en el costo de la construcción están bastante por encima de la inflación en los últimos años". Indicó que "las compraventas en dólares han subido en forma constante también en el último período".

"Las tendencias del mercado de capitales han empujado a que la gente ya no tenga su dinero en los bancos e invierta en inmuebles", señaló luego. Destacó también que "en términos generales, en los últimos años, el sector inmobiliario uruguayo ha debido competir para captar recursos con otros sectores como el lácteo, el cárnico, el forestal y el arrocero.

Otro dato interesante que manejó el especialista es que en los últimos años la inversión privada está sustituyendo a la pública. "Y eso es algo muy bueno", dijo Villamide.

Oferta de alquileres debería aumentar

El experto dijo que ha subido mucho más la oferta de alquileres en el interior del país que en Montevideo. "Ha subido casi un 18 % en los últimos años". Agregó luego que "el mercado de alquileres debería atender en todo el país el 35 % de la demanda y por ahora no lo logra".

Al hacer referencia a los valores, Villamide dijo que "en el interior, en los últimos tres años, aumentó casi un 40% en términos reales; es decir por encima de la inflación y en Montevideo un poco más de 41%. Es que la demanda es mayor que la oferta. Esto es porque hay familias que han mejorado sus ingresos, ha bajado la desocupación y están volviendo al mercado formal personas que habían emigrado a asentamientos irregulares".

Villamide destacó luego que "por primera vez en los últimos cien años, ha comenzado a crecer el mercado de alquileres. En Montevideo un 25% aunque, como decía antes, debería ser del 35%, es decir, debería haber unas 30.000 viviendas más en Montevideo y algo más en el interior. Esto significa una inversión de unos 3.000 millones de dólares y el sector público no puede enfrentarla. En realidad, el sector privado tampoco y por eso, hemos salido una y otra vez al exterior a promover la inversión en viviendas de interés social. La magnitud de la inversión en los próximos años va a ser enorme", sentenció el experto.

Los argentinos se vienen a vivir a Uruguay

Destacó Villamide que "cada vez más argentinos van a venir a vivir a nuestro país y de ellos algunos comprarán vivienda, pero otros alquilarán". Como dato significativo señaló que la Dirección Nacional de Migración ya solicitó refuerzos presupuestales y de personal. Hoy por hoy -dijo- diez argentinos están a esta hora tramitando la cédula de identidad uruguaya y solicitando su residencia. Esto va a ir aumentando dijo el conferencista y agregó: "esto es por la situación económica en su país y en el nuestro y por la libertad cambiaria que hay en Uruguay".

La inversión inmobiliaria

Villamide dijo que "se va a notar una merma en la inversión inmobiliaria fundamentalmente en lugares como Punta del Este y Colonia. Vamos a tener menos visitantes y tal vez menos gasto por turista", señaló.
Al hacer referencia a la construcción de viviendas, Villamide indicó que "la ley 18.795 de Vivienda de In-

terés social, va a desacelerar la construcción de torres suntuarias y a fomentar la construcción de torres de medio y bajo estatus. Al mismo tiempo quitará la construcción de las zonas de la costa para llevarla a otros barrios de la capital", indicó.

Señaló el especialista que se acaban de presentar proyectos por 3.709 viviendas por un monto aproximado a los 450 millones de dólares y eso a un año de aprobada la ley y en todo el país. Esto aumentará el tamaño del mercado de alquileres al nivel que tenía en 1985 que era cuando prácticamente no había asentamientos, indicó.

Destacó que esa inversión es fundamentalmente privada, ya que tanto el Banco Hipotecario como la Agencia Nacional de Vivienda y el Ministerio de Vivienda han desaparecido como financiadores de la construcción de viviendas.

Informó Villamide que en Montevideo se están construyendo 100 mil metros al año de torres suntuarias y 50 mil de niveles medios. Se espera, dijo Villamide, que la situación se revierta y que aquellas sean mucho menos y que estas se tripliquen.

Comparó luego el disertante, los últimos 10 años en materia de mercado de alquileres y dijo que el mejor fue lejos el 2008, seguido luego por el 2011 y en tercer lugar el 2007. Dijo Villamide que espera que el año 2013 desplace al 2007 de la tercera ubicación.

Optimismo mesurado

Al cerrar su oratoria, Villamide aventuró que espera el futuro con moderado optimismo y enumeró los motivos que pueden favorecer el crecimiento de la inversión en el sector: "la economía va a seguir aumentando; llegarán más inmigrantes; van a volver unos 10.000 uruguayos que retornan al país y que muchos alquilarán; continuará la expansión comercial

en la región –incluida Argentina-; la ley de vivienda de interés social va a derivar en un mercado más estable y la informalidad urbana no sólo ya no crece, sino que además es posible que comience a disminuir; hay una mejor distribución de la renta en los últimos tres años; un mejor consumo interno; y mejores niveles de seguridad.

Indicó por último que actualmente hay otros elementos que también favorecerán la inversión para la construcción de viviendas. Destacó que actualmente la Agencia Nacional de Vivienda demora exactamente 23 días hábiles en aprobar un proyecto y que además acaban de aprobarse dos nuevos sistemas constructivos que bajarán el costo de la construcción en aproximadamente un 40%.

1987 – 2012 – 2037...

¡Felicitaciones a la Cámara Inmobiliaria Uruguaya, en sus 25 jóvenes años de vida!

Lic. Diego Borges

Licenciado en Marketing por la UDE
Director de Consultora De la Bahía Inteligencia Comercial.
Asesor de empresas en la región e
investigador de mercado.

> Al pensar en las líneas para este artículo, me vino a la mente la siguiente pregunta: ¿Qué estaba haciendo el Uruguay y el mundo mientras se fundaba esta ilustre institución? La respuesta fue más que interesante, tanto que la compartiré con ustedes, esperando reflexionen conmigo sobre algunas de las interrogantes que se me plantean luego de su análisis.

Si le preguntamos a un uruguayo de a pié, qué fue lo más importante que ocurrió en el país durante 1987, seguramente no dirá la fundación de esta Cámara; muy probablemente indique que "el Enzo" nos llevó a ser campeones de América; o si es de aquellos que no tienen perfil futbolero, tal vez nos diga que el Papa Juan Pablo II nos visitó, dejando luego instalada no solo la cruz, sino la gran polémica sobre la misma. Por último, pero no se si menos importante en los fogones y el mundo publicitario, ANCAP lanzaba al aire televisivo su hit más repetido, donde las estrofas de "El camino es mi vida, mi destino cada día, ya soy parte del paisaje, habitante de la ruta, voy de viaje…" (se acuerdan? Está en Youtube!) se acompañaban por nostálgicas imágenes de un solitario conductor añorando a su familia.

Mientras cantábamos con ANCAP, coreábamos Uruguay Campeón y mirábamos, en vivo o por la tele lo que el Papa vino a decir. Al mundo también, aunque parezca mentira, le pasaban cosas interesantes. Entre las miles de cosas que sucedían, me tomé el atrevimiento de seleccionar las siguientes:

• Llegamos a los 5.000 millones de habitantes sobre la tierra.

• Se confirmó que sobre la Antártida se abría el agujero en la capa de ozono.

• El Dow Jones sufrió su "viernes negro", la peor caída luego de la del ´29.

• La URSS (recuerdan?) lanzó el SOYUZ, para comenzar el periplo de instalación de la Estación Espacial Permanente.

Y por último, pero no menos relevante a posteriori, Cecilia Bolocco se coronaba Miss Chile.

Lo cierto es que, en este Uruguay clavado en los 3 millones de Jaime, el mundo ha seguido girando, con y sin ozono, con mucha o muchísima publicidad de ANCAP, con más o menos gente esperando al Papa y mucha, muchísima gente convencida ahora sí (después que ANCAP dijo que "el camino es mi vida" y el maestro Tabárez reafirmó que "el camino es la recompensa") que lo mejor es seguir por el trillo pase lo que pase, sin esperar que por alguna decisión tomada, las cosas cambien. Por eso felicito a la gente que, no se si en un bar, una sala de hotel, un banco de la rambla o en una de las tantas inmobiliarias del país, en 1987, fundaron la Cámara Inmobiliaria Uruguaya. Seguramente no lo hicieron para lograr que más Papas nos visitaran, ni para impedir que los rusos tomaran el control del espacio, ni para asegurarse de que la celeste siguiera obteniendo triunfos. Seguramente lo hicieron, al menos, para que las cosas, luego de la existencia de la Cámara, no siguieran igual.

Qué han logrado hasta el momento, esa es una discusión para sus directivos y socios, que imagino aprovecharán la oportunidad para repasar algún dato cronológico que los sitúe en su devenir histórico. Pero mucho más importante que eso, debería ser qué se plantean para los próximos 25 años. ¿Qué esperan de si mismos? ¿cuál es el camino que seguirán de aquí en más? ¿Qué lecciones aprendidas marcan un horizonte mejor para el sector y el país (que como todos los sectores y países, van juntos)?

Por eso, los invito a celebrar, reflexionando y, por sobre todas las cosas, planificando, repensando y hasta soñando: ¿Qué Uruguay queremos para el 2037? ¿Qué sector queremos para el 2037? ¿Qué empresas soñamos para el 2037? Porque una cosa lleva a la otra y todas juntas, constituyen los materiales sobre los cuales se edifica el futuro, que es lo único que está en nuestras manos cambiar.

Para cerrar, les dejo un dato. Uruguay, según el Banco Mundial, es la economía número 72 del mundo (de un ranking de 174). Nada mal diríamos, mitad de tabla para arriba (hasta se podría escuchar). Pero lo más interesante, es que en 1987, cuando se fundó la Cámara, Uruguay tenía el lugar 73.

Y bueno. De a uno, come la gallina…y sin embargo, engorda.

¡Salud!, ¡por 25 años más!

Dr. Jorge Larrañaga, Senador
Alianza Nacional, Partido Nacional

ALIANZA NACIONAL Y LA UTEC

La nada es perfecta, pero es la nada.

Eso es lo que se nos propone frente a una Universidad en el Interior, que puede tener defectos y problemas, pero ES, y esa propia existencia ya constituye un avance. Se enlazan dos banderas tradicionales del wilsonismo, la descentralización y la promoción de la educación.

La historia y el presente de nuestra colectividad inequívocamente marca que nuestra posición es favorable. Por supuesto que puede mejorarse el proyecto y en el Senado de la República haremos las mejores gestiones para que se transforme en una mejor Ley. Pero la mejor alternativa frente a la Utec no puede ser que no exista ¿Con qué derecho estaríamos limitando las oportunidades de miles de muchachos y familias que no tendrían otra chance mejor de acceder a la preparación? ¿La alternativa es que no haya? ¿No es rancio y conservador pensar que una nueva universidad no puede significar mejores posibilidades para miles de uruguayos?

Estamos de acuerdo en definitiva, por múltiples factores, nuestro compromiso por la mejor educación de los uruguayos está más que de manifiesto con el esfuerzo que hemos venido desarrollando en los últimos tiempos desde nuestro actuar político en lo que dimos a llamar la batalla por la educación. Porque creemos que es el instrumento mas idóneo para el desarrollo de los países y en especial somos conscientes que en el siglo XXI el brindar acceso a la educación es la mejor política social que una sociedad puede tener. Lo hemos dicho hasta el cansancio, el acceso a la educación de calidad es el mejor instrumento de justicia social que puede haber.

Fue el segundo presidente constitucional de nuestro país, el fundador de nuestra colectividad quien ordenó se fundara la Universidad de la República y la Biblioteca Nacional en el lejano 1835. El gobierno de Manuel Oribe que fundó la legalidad en nuestro país tenía claro desde entonces la imperiosa necesidad de educar. Acompañamos este proyecto porque también recoge el viejo reclamo de descentralización en el territorio. La UTEC será establecida en el interior de la República, abriéndose Institutos Tecnológicos Especializados en todo lo ancho del territorio.

Estamos generando una reparación histórica con el interior, sin que esto sea una visión parcial de la realidad, de interior o capital. Por el contrario supone una perspectiva holística, una visión autenticamente nacional, que no prescinde de ningún elemento territorial y geográfico.

Soy hijo del interior de la República, fui intendente municipal y sé los esfuerzos que los estudiantes y sus padres tienen que hacer para estudiar. Por el desarraigo que genera el tener que emigrar a la capital para tener un mejor mañana, por el esfuerzo económico que representa para los padres el mantener a sus hijos a tanta distancia.

Estudié en la Universidad de la República, allí obtuve mi título de abogado al igual que millares de uruguayos obtuvieron su título universitario. Lo obtuve en una Universidad con cogobierno. Entonces, ¿sería tan mezquino de oponerme por no estar plenamente de acuerdo por como se conducirá la UTEC? Claro que no.

En la vida para tomar decisiones hay que sopesar los pro y contra de las cosas. La balanza en este caso es favorable al desarrollo de los jóvenes, al desarrollo de la educación universitaria en el interior del país y a una mejora de las condiciones de vida de la sociedad, porque en el mundo de hoy, a mayor capacitación, mejor ingreso. Esto es incuestionable.

Es claro, una Universidad en el interior, aún con cogobierno, es mejor que ninguna.

La Universidad en el interior la venimos proponiendo desde nuestra plataforma programática de 2004, luego en 2007 el diputado Javier García y la bancada de diputados de Alianza presentó el proyecto de ley para una segunda Universidad pública, con sede en el interior. Se lo trasladamos en un documento escrito al presidente Mujica cuando estábamos procesando el Acuerdo Educativo. Y más aún, desde 1971 en "Nuestro Compromiso con Usted", dentro de los documentos educativos se postulaba esta idea, de modo de generar oportunidades para el interior.

Nos produce profunda alegría la creación de la UTEC. Se romperá la noción hegemónica de la Udelar, que impone una visión centralista, homogeneizante, que, cesconde un fuerte sentido conservador.

Daremos la batalla por mejorar el proyecto de Ley, seremos custodios de la misma cuando sea realidad, fiscalizaremos se le dote de los recursos presupuestales necesarios para su funcionamiento y desarrollo. Velaremos por la calidad de sus contenidos. Lo haremos porque en esto se juega, y mucho, el futuro del país.

Arq. Aldo Lamorte

MUCHO MOVIMIENTO, POCA ACCIÓN POSITIVA

Hay situaciones en donde se nota claramente que el movimiento sin sentido, ni estrategia concreta, se convierte en eso: simple movimiento pero ninguna acción positiva concreta. Una de las áreas económicas que está viviendo esta situación es la industria de la construcción y en especial de la promoción privada por parte de un gobierno que no acciona a favor en los momentos clave.

Parecería que al gobierno solamente se le ocurren acciones en cuanto a los impuestos, a cuántas cosas más imponerle gravámenes, queda claro que no tiene noción de cómo generar más actividad para que se genere más riqueza y trabajo. Hay como una sola dirección en cuanto a recaudar más y ni que hablar de cómo se utiliza el dinero recaudado, que cuando miramos los resultados de tanto dinero invertido en educación o seguridad, tendría que llamar a la reflexión. Estamos llegando a fin de otro año en donde se ha notado un incremento de obstáculos que van distorsionando la actividad de la industria, en especial el tema de la relación con el personal de la construcción.

Los promotores privados siguen manifestando su preocupación por esta situación que empieza a desanimar a la hora de empezar nuevos emprendimientos, una mano de obra muchas veces conflictiva en el relacionamiento, que pide mas y mas, pero que si uno mira la calidad y profesionalismo de la prestación, nota un deterioro importante: el personal no se ha ido calificando adecuadamente.

Cada vez es más común escuchar en obra frente a un trabajo mal ejecutado la frase: “es más o menos lo que se había pedido” ¿ustedes se imaginan la reacción de los actores sindicales, si a un promotor se le ocurre decir en una quincena al pagar al personal, “no es el salario acordado, pero es más o menos parecido”?

Desde el ámbito privado se le pide al gobierno que de señales concretas que ayuden a la inversión. Una de las propuestas puesta en la mesa desde larga data es que el impuesto a las transmisiones patrimoniales en la primera venta sea exonerado. Es cuando la vivienda nace para el mercado, sin embargo también se le imponen impuestos. Los técnicos del Estado, algunos jerarcas inclusive, han señalado que correspondería su eliminación, pero hasta ahora a pesar del tiempo que lleva esta reclamación justa, no se ha accionado correctamente.

No dejemos de lado que en toda esta situación, desde que esta vigente la reforma tributaria, cuando se produce la primera venta de inmuebles nuevos -o sea los que se generan construyéndose por parte de promotores-, además se genera IVA.

Quiere decir que frente al desafío de invertir, de construir, de pagar sueldos, etc., se lo castiga con dos impuestos, no solamente uno, sino que es el IVA y además el ITP.

Otras situaciones en donde no se dio ninguna acción correctiva es en la compra de los terrenos para construir. Todos sabemos que el propio quehacer de la industria lleva a que se valoricen las tierras o solares aptos para la construcción. Sin embargo la reforma tributaria limitó especialmente la deducibilidad de la compra de los terrenos para el impuesto del IRAE, afectando a las empresas que promueven y trabajan. En este tema en particular, además de los reclamos de los promotores, tuve la oportunidad de presentar en el Senado de la Republica un proyecto de ley al respecto que permite tener más margen para deducir del impuesto. Por supuesto que ni se trató, luego de dos años, el mismo sigue en algún cajón.

Parecería que además de no haber acciones positivas o de incentivo, nos generan varios goles en contra. Como situación más comprometida, es la posible aprobación por parte del gobierno del Tratado de Información Tributaria con Argentina. Se le ha solicitado al gobierno desde todos los sectores involucrados que no se firme, y los técnicos también han dado amplios argumentos en contra, así como los ex ministros de economía y relaciones internacionales han sostenido lo perjudicial que sería esta firma. La Cámara Inmobiliaria ha sido contundente en sus manifestaciones de inconveniencia al respecto… Sin embargo los oídos sordos del gobierno siguen adelante con este movimiento que es en contra de la industria.

Esperemos que los oídos sordos cambien de actitud, que todo este movimiento que muchas veces es negativo, se transforme en acción positiva y de incentivo para la industria de la construcción.

Cr. Carlos Saccone
Senior Investment Advisor - HSBC Premier

LAS TENDENCIAS QUE CAMBIARÁN LAS INVERSIONES

HSBC identificó tendencias que están modelando una nueva administración de inversiones a través de un informe emitido recientemente. Un mundo con tasas de interés muy bajas en las principales monedas, episodios de aversión al riesgo extremo y correlaciones elevadas entre los diferentes activos financieros, repercuten negativamente en los beneficios que resultan de la diversificación. A continuación le presentamos los aspectos medulares del reporte, fundamental para comprender la actualidad y futuro de las finanzas personales.

1. La búsqueda de renta

Con las tasas de interés cercanas a 0% los inversores están desesperados por ingreso. Los retornos de los bonos del tesoro de los EEUU también están en mínimos históricos. Esto ha llevado a que los inversores demanden cada vez más bonos corporativos, lo que al mismo tiempo ha hecho comprimir los spreads (bajar las tasas a las cuales se emiten). Esto explica el gran volumen de emisiones que han existido recientemente. Durante agosto pasado se emitieron U$ 120.000 millones de nuevos bonos, lo que representó un récord histórico para el mes de agosto y más del doble del promedio para agosto (U$ 58.000 millones) .

2. La muerte o resurrección de las acciones

Algunas semanas atrás el reconocido administrador de fondos de inversión, Bill Gross, anunció que "el culto a las acciones ha muerto." Esto no tiene por qué ser así, en particular con los precios de los bonos muy altos que han llevado a administradores de fondos a pensar en cómo prepararse para una eventual caída y como utilizar el mercado de acciones. La verdad es que las acciones globales han rendido apenas por encima de 5% anual durante los últimos 10 años, retorno que es considerado pobre, en particular para la volatilidad a la que se ha expuesto el inversor. La conclusión a la que arriba el estudio es que las acciones probablemente tengan que lidiar con un crecimiento económico anémico y por ende sus retornos no sean excepcionales.

3. Estrategias de reducción del riesgo: ¿Qué quiere el inversor? Retorno alto y riesgo bajo. Lamentablemente imposible. Sin embargo existen técnicas que si bien no pueden asegurar un retorno sí pueden acotar el riesgo. Varias de ellas utilizan contratos conocidos como "opciones" a través de las cuales uno compra o vende el derecho de comprar o vender un activo determinado durante un período determinado. Si bien la naturaleza y técnicas específicas exceden el alcance de esta nota, es importante que el inversor sepa que los "Productos Estructurados" con el capital protegido al vencimiento del mismo tienen incorporados opciones en su estructura.

4. El giro hacia la inversión pasiva

La industria de fondos de inversión administrados activamente (esto es la intervención de un equipo de expertos con el objetivo de superar el retorno de un índice de referencia), ha atravesado años difíciles. Se ha producido un giro masivo desde estos productos activamente manejados hacia fondos pasivos, es decir los que compran el activo y esperan. Simplemente esperan que se replique la evolución de un índice determinado. Un dato no menor es que una amplia mayoría de estudios académicos señala que los fondos activos, en forma agregada, fallan sistemáticamente en su intento de superar la referencia.

5. Liquidez, ¿vale lo que cuesta?

Ciertos inversores, en particular las aseguradoras y fondos de pensión, no siempre necesitan que su inversión sea "líquida", esto es que exista un mercado donde comprar o vender rápidamente a un precio justo. El mercado de US Treasuries es un ejemplo del mercado más líquido del mundo. Pero la liquidez cuesta. Entonces si no se necesita, ¿para qué pagarla? Estos inversores pueden estar comenzando a apreciar el retorno extra que existe en ciertos activos ilíquidos. A continuación enunciaré las cuatro clases de activos identificados como potencialmente atractivos debido a su iliquidez:

6. Inversiones Socialmente Responsables

Los planes de pensión, especialmente en Europa, se focalizan cada vez con mayor intensidad en aspectos medioambientales, sociales y de gobierno corporativo de las empresas en las cuales invierten. Aunque por el momento los grandes inversores institucionales no han ingresado en masa en este segmento, se podría estar gestando un momento importante y las compañías con políticas socialmente responsables y revelación de los detalles de su gobierno corporativo podrían comenzar a superar en performance de mercado a aquellas que no lo hacen. A los inversores les simpatiza la idea de estar invirtiendo sólo en empresas "honorables". La presión probablemente vaya en aumento para que las empresas incrementen sus políticas en este sentido y su posterior divulgación.

7. Emergen los emergentes

Los mercados emergentes con finanzas públicas "sanas" están siendo observados cada vez con más apetito por inversores de todo el mundo. En particular la deuda soberana de ciertos países se ha convertido en un activo altamente apreciado por la percepción de menor riesgo involucrado. Los últimos episodios de volatilidad global no han afectado sus precios de forma significativa. Entendemos que esto es una señal positiva que refleja confianza creciente en nuestra deuda. Los más optimistas incluso han catalogado ciertos bonos soberanos (e.g. Brasil) como un "activo refugio", denominación históricamente utilizada en exclusividad para los bonos de EEUU.

Un mundo dinámico e hiperconectado donde un manto de duda cubre antiguos paradigmas económicos y donde existe la necesidad de seguir de cerca los cambios que se producen -que como se ve-, impacta también al fascinante mundo de los mercados de capitales y finanzas personales. Entendemos que durante los próximos 25 años se consolidarán estas tendencias, en particular la del peso económico relativo que incrementarán los mercados emergentes, en comparación con el de los desarrollados, como el Uruguay y sus vecinos.

En este marco, vayan las felicitaciones por los primeros 25 prósperos años a la Cámara Inmobiliaria Uruguaya, y los deseos de éxito en el futuro, no tengo la más mínima duda, así será.

PRIMERA JORNADA ACADÉMICA RIOPLATENSE

"Los profesores pioneros de la Capacitación Inmobiliaria en Uruguay, ahora apuntan al FUTURO de la profesión".

En el Salón de Actos de la Cámara Nacional de Comercio y Servicios y durante toda la tarde del pasado 29 de noviembre, se llevó a cabo esta Jornada Académica por los "25 AÑOS CIU", oportunidad que fue propicia también para homenajear a los SOCIOS FUNDADORES de la institución. Asimismo, los pioneros disertantes, fueron galardonados con la medalla "Profesor Emérito CIU 25 años".

Carta recibida de Buenos Aires el 26 de Septiembre de 2012.

E*stimado Director del ICIU, Dr. Alfredo Tortorella:*

Querido amigo:

Emocionado he recibido tu amable invitación para participar en vuestra Jornada Académica en homenaje a las Bodas de Plata de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya.

En primer lugar deseo que tanto tú, como el Consejo Directivo, reciban mi formal aceptación, así como a mi agradecimiento por haberme considerado en esa honorable convocatoria, que significa a mi modo de pensar, una excelente forma de celebrar el crecimiento de una institución tan prestigiosa como la vuestra.

Y me siento honrado de ello, ya que lo que vengo realizando a través del tiempo es transferir conocimientos. Y como tú sabes, lo hago con total profesionalismo y a la vez, con sana alegría. Por lo tanto, además de honrado me siento feliz por esta oportunidad de estar nuevamente junto a hermanos y colegas uruguayos, de quienes recibo afecto desde hace 20 fructíferos años.

De inmediato me pondré a pergeñar un tema acorde a lo que el espíritu de la CIU pretende como eje de esa hermosa actividad: el FUTURO de la PROFESIÓN.

A través tuyo reciban mis FELICITACIONES por el emprendimiento. Sé del esfuerzo, la complejidad y la dedicación de tiempo que insume a quienes organizan estos eventos. Conociéndolos, asevero que "el éxito los acompañará".

Un fuerte abrazo a ti en lo personal y mis cálidos saludos a todos los integrantes de la CIU.

Jorge Aurelio ALONSO.
Asesor Académico (coordinador) y Docente del Instituto de Capacitación de la
Cámara Inmobiliaria Argentina.

Siete conferencias de la Primera Jornada Académica Rioplatense:

Uruguayos:

Sr. Julio César VILLAMIDE: "CAMBIA, TODO CAMBIA"

Dr. Alberto PUPPO: "POR UNA MEJOR LEY DE ARRENDAMIENTOS
PARA LOS PRÓXIMOS 25 AÑOS"

Prof. Juan Carlos VASSALLO: "PERSPECTIVAS, EXPECTATIVAS Y ESPACIOS DE CAMBIO EN LA GESTIÓN INMOBILIARIA"

Dr. Alfredo TORTORELLA: "LA PROFESIÓN INMOBILIARIA: ¿JAQUEADA POR LA GLOBALIZACIÓN?"

Argentinos:

Lic. Alfredo LOPEZ SALTERI: "CRITERIOS PARA LA SELECCIÓN DE VENDEDORES INMOBILIARIOS"

Prof. Daniel R. BOVERI: "LA TASACIÓN PROFESIONAL EN LOS PRÓXIMOS 25 AÑOS"

Prof. Jorge A. ALONSO: "MARKETING INMOBILIARIO DEL SIGLO XXI"

En el Salón de Actos de la Cámara Nacional de Comercio y Servicios y durante toda la tarde del pasado 29 de Noviembre, se llevó a cabo esta Jornada Académica por los "25 AÑOS C.I.U.", oportunidad que fue propicia también para homenajear a los SOCIOS FUNDADORES de la Institución. Asimismo, los pioneros disertantes, fueron galardonados con la Medalla "Profesor Emérito CIU 25 años".

CÁMARA INMOBILIARIA URUGUAYA Y SU PARTICIPACIÓN EN EL MUNDO

Buenos Aires - RURAL de Palermo

30 y 31 de Agosto - Se realizó el Gran Congreso anual organizado por la Cámara Inmobiliaria Argentina, donde se analizaron, entre otros, diversos aspectos de la problemática situación del mercado local, a raíz de las disposiciones monetarias de la república hermana (pesificación y "corralito cambiario"). Y también la preocupante reforma en trámite en el Congreso, referido a la fusión de los Códigos Civil y Comercial.

Punta del Este - Hotel CONRAD

15 de Octubre - "Reporte Inmobiliario", organizó esta nueva edición (4ta. consecutiva) de "Inversiones Inmobiliarias en la Región", con atractivas propuestas y disertantes internacionales de primer nivel, entre ellos, el jerarquizado Profesor español, José Luis Suárez.

Buenos Aires - Hotel HILTON

13 y 14 de Setiembre - nueva edición de la "EXPO REAL ESTATE", espectacular y multitudinario evento, con intensiva agenda en múltiples salas paralelas y el brillo al que nos tiene acostumbrado. Todo lo organizado por el Grupo "S&G".

Buenos Aires - Universidad de MORÓN

27 de Octubre - Jornada Académica de Graduación y Fin de Curso de la Carrera de 4 años: "Tasador, Martillero Público y Corredor Inmobiliario", a la cual fue invitado a disertar el director del ICIU, Dr. Alfredo Tortorella. El Decano de esa Facultad es el Ing. Hugo Padovani, contando entre su prestigioso plantel docente y desde hace más de 25 años, con nuestro amigo y docente habitual de Tasaciones (aquí, en el I.C.I.U.), Prof. Daniel Boveri.

Buenos Aires - Asociación Americana de Rematadores

26 de Octubre - Asamblea Anual de la Asociación Americana de Rematadores, Corredores Inmobiliarios y Balanceadores: C.I.U. participó de la reunión de esta longeva y prestigiosa Institución regional, ahora presidida por el uruguayo, Rematador Mario Stefanoli.

Mendoza - "mundo inmobiliaro"

7 y 8 de Noviembre - Con singular éxito en cuanto a múltiples propuestas y al gran marco de público que desbordó el flamante Hotel Intercontinental (más de 1.200 personas), se desarrolló este magnífico evento. Fue una reedición del ciclo orquestado desde el año 2000 por el Grupo "S & G", esta vez, en coordinación con el Colegio de Corredores Públicos Inmobiliarios de esa hermosa provincia, presidido por el Sr. Santiago Debé. En la oportunidad, fue invitado a disertar, el Dr. Alfredo Tortorella, quien en el Panel Internacional abordó el tema: "Se puede y debe elegir Uruguay para invertir en inmuebles".

Acciones efectivas del vendedor profesional en la cancha real.

CÓMO TRABAJAR EXITOSAMENTE CON EL MERCADO COMPRADOR

Este artículo es un resumen de una de las mejores monografías de graduación de la Carrera Oficial de OPERADOR INMOBILIARIO, que dicta la Universidad del Trabajo del Uruguay (U.T.U., desde 1998).

Dr. Alfredo Tortorella
Director académico del ICIU

Identificación de las necesidades del prospecto o cliente comprador:

A efectos de afinar la puntería y lograr una mayor efectividad en el servicio al cliente comprador, debemos comenzar por identificar con la mayor presteza y precisión una serie de características básicas de su perfil. Por eso resulta vital que el vendedor inmobiliario que se jacte de profesional sepa dominar diversas técnicas de COMUNICACIÓN INTERPERSONAL, entre ellas la Programación Neuro-Lingüística, sobre todo por lo que nos permite percibir, captar, decodificar y entender del llamado lenguaje gestual o no verbal.

En efecto, el DIÁLOGO con el CLIENTE es el arma esencial y más filosa del vendedor, y en definitiva es la única técnica válida de venta. Pero, atención: puede ser de doble filo, si no se domina bien.

Tradicionalmente, se aplica la grilla P.A.N., útil herramienta conceptual, a saber:

P= Poder económico y Potencial financiero. Esto significa detectar con qué recursos cuenta hoy ese cliente y además, su potencial para complementarlos.

A= Autoridad y Autonomía en la decisión final. La venta inmobiliaria es tan compleja, a tal punto que, la toma de decisión suele ser un proceso que requiere dedicación, perseverancia, paciencia, y una trabajosa actividad del vendedor profesional, máxime cuando la decisión suele ser plural (mayoritariamente). Y es entonces que el vendedor profesional debe actuar con gran sutileza y agudeza, zurciendo pacientemente la solución… Sin prisa, pero sin pausa.

N= Necesidades insatisfechas del comprador (o inquilino). Algunas veces el cliente nos explica claramente sus propósitos, planes o motivaciones, pero en otras ocasiones, es muy parco, reservado, tímido y cauteloso; a veces por sano pudor y otras veces, porque quiere ocultar su intención. Entonces es necesario indagar y desentrañar esas motivaciones profundas, para así poder aproximarnos a su realidad y hacerle "el traje de venta a su medida". Esta es la forma de brindarle un servicio personalizado que redundará en su más plena satisfacción. Mucho se habla de la personalización del servicio como un valioso valor agregado, el cual, al llegar el momento de la verdad, suele desvanecerse o desdibujarse, sin aparecer las soluciones adecuadas a ese propósito, despreciando así el reclamo del cliente (sea expreso o tácito).

Entonces, una vez que hayamos calificado bien al cliente o "calibrado", como dice en su libro el Prof. Dr. Alfredo TORTORELLA ("Venta Inmobiliaria Profesional"), podremos tener mejores chances para ir avanzando en el proceso de la venta profesional. Y para decirlo con una metáfora, es como atravesar diversas etapas, tal como si estuviéramos acompañando al cliente a cruzar su puente vital, y pegar su salto cualitativo desde esta orilla actual (donde están sus problemas y carencias, necesidades insatisfechas y sueños), hacia la orilla deseada (donde encontrará la culminación de sus sueños, y soluciones idóneas a sus reales necesidades).

Por otra parte, muchos empresarios que se desviven por tratar de fidelizar a sus clientes con costosas y engorrosas campañas de post-venta, no se percatan de que la mejor y más efectiva forma de fidelizar es actuando en forma excelente desde el comienzo, desde el primer "HOLA". La genuina lealtad del cliente no se conquista con regalitos ni recordatorios, sino con un excelente servicio integral y con resultados efectivos.

Seis instancias de nuestra venta compleja:

Una vez calificado el cliente estamos en condiciones de llevar a cabo una EXCELENTE ESTRATEGIA de VENTA PROFESIONAL:

PROPUESTA ORIGINARIA: le ofreceremos al futuro cliente sólo los inmuebles que realmente presenten características muy similares a los que él está buscando, tratando de que se adapten como anillo al dedo y no gastando pólvora en chimangos, como hacen muchos desprolijos inmobiliarios que le hacen perder el tiempo (siempre valioso) a su cliente y a ellos mismos, sin percatarse de que también están desflecando y deteriorando su prestigio.

Clima de confianza y credibilidad: gestaremos un ambiente de cordialidad y empatía, capaz de generar en el cliente la confianza necesaria que luego permita que él deposite su credibilidad en nuestra propuesta u oferta.

Adelanto de las objeciones: entonces una de las formas más idóneas para irnos granjeando su confianza, es que le hablemos de los defectos o carencias que tiene el inmueble a serle exhibido, ANTES de visitarlo, para demostrarle así nuestra actitud ética y transparente. Nunca tendremos una segunda ocasión para causarle una excelente primera impresión... La verdad debe ser jerarquizada como una fundamental herramienta de venta, si es que pretendemos ser genuinamente vendedores PROFESIONALES.

Ventajas y beneficios concretos: nuestro cliente no compra ladrillos amontonados ni tierras parceladas, sino las ventajas y beneficios que éste inmueble que le estamos ofreciendo le pueda reportar. Ya sea para uso personal, o como para inversión a mediano o largo plazo (re-valorización o rentabilidad al alquilarlo). Esas ventajas deben hacerse tangibles, visibles, reales.

Valor agregado: también es deseable y saludable que el cliente perciba y aprecie que esas ventajas y beneficios fueron aportados gracias a nuestro trabajo y asesoramiento profesional. Es la mejor manera para que no protesten a la hora de pagarnos nuestros honorarios (mal llamados hasta ahora "comisiones"). Esto significa que la propuesta ha sido un filtro beneficioso, por haberle ayudado a separar la paja del trigo, o sea, que le hemos brindado un asesoramiento sano, verídico, genuino y beneficioso para sus intereses. Y eso es lo que se llama un servicio, con excelencia, donde la honestidad y la ética es un ingrediente de primera mano, que, junto a la técnica de nuestro "know-how" (idoneidad o solvencia técnica), conforma un servicio auténticamente profesional. Y ésta es una nota de gran importancia, ya sea en los contenidos del servicio, como en su apariencia exterior, fundamental a la hora de distinguirnos y diferenciarnos de los inmobiliarios truchos e informales que aún pululan en nuestro mercado, hasta tanto no haya una clara ley que exija rigurosamente la impostergable profesionalización del sector. Esto beneficiará no sólo a las inmobiliarias formales, y responsables, sino también a los propios consumidores de nuestros servicios y por añadidura, al propio Estado, que recaudará obviamente más.

Podemos esquematizarlo así:
Hacerle ver al propietario: que lo que le ofrecen pagar por su inmueble es mayor o igual que el valor intrínseco de su bien inmueble. Hacerle ver al prospecto: que el inmueble que le estamos ofreciendo a cambio de su dinero, vale realmente más o por lo menos, lo justo, frente al importe exacto de su dinero. Parece sencillo decirlo, pero en los hechos no siempre es así.

Presuposiciones del vendedor-guía

La P.N.L. tiene una frase clave y gráfica para enmarcar correctamente nuestra gestión "cara a cara" con el cliente: "EL MAPA NO ES EL TERRITORIO". Esto significa que una cosa es la idea o propuesta verbal que trae el cliente y otra muy diferente es cómo la traducimos nosotros en los hechos reales. Esto es qué propiedades le exhibimos y que sean capaces de aproximarse a lo que él realmente necesita y que además, puede pagar. Entonces, el "MAPPING MENTAL" del cliente es el mapa que debemos confeccionar con él, y que nos deberá indicar el camino a recorrer, los tiempos y urgencias, los valores y puntos importantes que jerarquiza el cliente inmobiliario (que suele ser mucho más exigente que un turista). Pero ese mapa no es la realidad, por lo que nosotros debemos saber orquestar un camino real y que sea a la vez, efectivo y posible para éste singular cliente. Así lo afirma, fundamenta y explica el Prof. Juan Carlos VASSALLO.

Al respecto, debemos recordar que, lo que para nosotros puede ser un detalle insignificante, para el cliente puede que no lo sea, ya que su escala de valores y prioridades (Maslow) puede ser bien diversa de la nuestra. En suma, el cliente no compra por nuestras razones, sino, POR LAS DE ÉL. Entonces, esa nuestra compleja función. Abarca también la de ser traductor en la realidad, de aquellos conceptos verbales que traía el cliente a satisfacer y de cómo los bajamos a tierra, a la cancha real. Actuar como guía o mentor pasa a ser nuestra meta principal:

Ayudaré a mi cliente a orientarse sobre el terreno real, el cual transitaremos juntos, proporcionándole direcciones, indicaciones y demás conocimientos de los que yo debo irrenunciablemente poseer (sí o sí, o sea: sin claudicar, ni payar).

Para ello debo tener un bagaje de conocimientos técnicos, que no se adquieren sólo por la experiencia práctica, sino que muchos requieren de una profunda formación terciaria. Y ello porque, la gestión inmobiliaria se ha hecho inter-disciplinaria y el rol del operador inmobiliario ha dejado de ser la de simple intermediario para pasar a ser un profesional, es decir, un asesor, cuyo conocimiento técnico es más importante que el olfato. Esta es la fórmula para ayudarle a mi cliente a subir esa escalera de superación. Porque cuantos más logros efectivos tenga mi cliente, mejor estará valorado y recompensado mi trabajo… Y además de mi justa ganancia económica, me será más gratificante hacerlo y luciré con orgullo mi condición de profesional.

Conclusiones:

"Si tu objetivo es la MIEL, no le des patadas a la colmena" – Dale CARNEGIE (lo dijo, hace casi un siglo). Y consecuentemente con ese principio, podríamos agregar además, tal como suele repetir en sus clases el Dr. TORTORELLA: "Mi verdadero negocio es "hacerle hacer" el mejor negocio posible a mi cliente. Sin clientes mi negocio no existiría. Por lo tanto mi servicio debe ser el mejor posible, como si me lo brindara a mí mismo. Y si bien no siempre tiene razón (como él lo dice enfáticamente), es el cliente quien nos paga el sueldo a todos... Nos guste o no nos guste. Entonces, cuidemos la fertilidad de su huerta, con el mismo celo y esmero que cuidamos la nuestra. Apostar a la buena suerte o futuro de nuestro cliente inmobiliaria es una excelente forma para asegurar nuestra buena suerte, es decir, nuestro futuro. Y así será plena y genuinamente exitoso y gratificante. Y todo esto se logra, sólo con AUTÉNTICO PROFESIONALISMO".

Sara Andregnette, Ana Chagas, Alejandro Cores, Claudia Decuadra y Justino Decurnex.

cainpa
CAMARA INMOBILIARIA de PAYSANDU

Enviamos un afectuoso saludo a la **CÁMARA INMOBILIARIA URUGUAYA** en su **25º aniversario**, deseándole el más próspero porvenir, y brindando de antemano por los próximos **25 AÑOS**.

Desde **Cámara Inmobiliaria de Paysandú**, agradecemos a la **CIU** el constante trabajo y superación en pos de un mejor futuro para todos"

ILUMINACIÓN Y BIENESTAR

Pensemos más con qué criterios iluminamos y en base a qué principios y no solo en términos de luxes; demos rienda suelta a la creatividad. Más cantidad de luz no significa ver mejor. La iluminación es un lenguaje de expresión. Es una herramienta de comunicación visual que hace surgir nuestras emociones. El doctor Fritz Hollowich en 1979 fue el primero en demostrar en forma concluyente que los efectos estimulantes y reguladores de la luz en el cuerpo humano tienen lugar a través de los ojos. La glándula pineal juega un rol muy importante en cada aspecto del funcionamiento humano. Actúa como "regulador de reguladores". La secreción de melatonina sigue un ritmo diario regular. Los niveles segregados varían en respuesta a la luz.

La luz entra en los ojos no solo para servir a la vista, sino para ir directamente al reloj biológico del cuerpo, que está en el hipotálamo. El hipotálamo monitorea la información relacionada a la luz y la envía a la pineal, quien le da a los otros órganos la señal de las condiciones del medio ambiente.

La luz da vida a los objetos que toca. El color tiene un poder y un lenguaje propio, los cuales se comunican en forma de energía. La porción visible del espectro bajo la cual hemos evolucionado y con la cual estamos sintonizados, ejerce un efecto profundo sobre nosotros.
El color derivado de la luz, puede excitar, sedar, equilibrar, motivar, inspirar e incrementar el aprendizaje y hasta puede tentarnos a comprar cosas que tal vez no necesitemos. La cantidad de tiempo que los seres humanos se exponen al espectro completo de luz es cada vez menor. Así, una iluminación pobre o incompleta afecta de manera significativa todos los aspectos de nuestra vida, desencadenando una inestabilidad fisiológica y emocional.

Entonces, ¿Es la desiluminación del individuo una realidad o una fantasía? Puesto que pasamos la mayoría del tiempo en interiores, con la luz del Sol eliminada de nuestra dieta diaria, es importante un buen diseño de interiores en relación a nuestra salud, productividad y bienestar general. La luz del Sol, que contiene todas las longitudes de onda, provee la totalidad del espectro electromagnético.

Los factores que condicionan directamente la selección del tipo de distribución óptima de la luz desde el punto de vista del funcionamiento provienen de, como es lógico, el usuario y sus particulares características, forma de vida y actividades, así como la configuración del espacio interior al iluminar. Los tres tipos básicos de luz artificial que se usan en la actualidad son: la luz incandescente, la luz fluorescente y la de alta intensidad de descarga.

La lámpara incandescente es la más usada en los hogares. Su fuente irradiante es un filamento caliente de tungsteno. Aunque emite un rango bastante completo del espectro visible de luz, es deficiente en el extremo azul del espectro, no contiene virtualmente nada de luz ultravioleta y emite gran parte de su luminosidad en amarillo y rojo. Su máxima emisión de energía es radiación infrarroja (calor).

La luz fluorescente es la forma que prevalece en las escuelas, oficinas, negocios e industrias. A diferencia de las lámparas incandescentes, generan la luz visible con mecanismos no térmicos. Pueden producir diferentes tipos de luz de acuerdo a los elementos fosforescentes que contengan. Sin embargo, producen un espectro más bien distorsionado de la luz, que contiene solo una parte del espectro total.

La luz fluorescente blanca fría es la más usada, deficiente precisamente en las zonas del espectro (rojo y azul-violeta) en las que la emisión solar es más fuerte. Las lámparas de alta intensidad de descarga producen una luz rojo-anaranjado o azul muy brillante, y se usan generalmente en exteriores, en alumbrado de calles, etcétera.

Los problemas de salud relevados en las personas expuestas a una iluminación inadecuada durante largas jornadas de trabajo detectadas en una investigación del Departamento de Salud de Texas* son: dificultades visuales, problemas nutricionales, infecciones crónicas, problemas posturales y fatiga crónica.

También se ha detectado en las escuelas hiperactividad, irritabilidad, tensión, falta de concentración y disminución del rendimiento, ya que se observó que muchas de estas dificultades estaban relacionadas con actividades corporales incitadas por el estímulo de la luz en los ojos.

Estudios realizados por Harry Wohlfarth* sobre los efectos de la luz y el color demuestran que la iluminación que simula más estrechamente la luz solar -luces fluorescentes de espectro completo-, crea poco o nada de stress y mejora el rendimiento, así como aumenta la capacidad de atención y la velocidad en el desempeño de las tareas. Es por este motivo que la iluminación tiene un gran poder cuando hablamos de crear un diseño de iluminación.

En una época en que tanto se habla de los avances tecnológicos en relación a la iluminación con leds, tecnología que sustituirá la iluminación tradicional en las casas y revolucionará las nuevas formas de iluminar con su bandera de ahorro energético. Me pregunto, ¿qué efecto producirá esta nueva tecnología en nuestra salud? Creo que debemos diferenciar el uso que le damos a las fuentes de luz. Algunas son para uso exclusivamente decorativo, otras a comunicar determinados mensajes, estimular nuestras emociones o para potenciar nuestras capacidades en el desempeño de tareas.

Pensemos más con qué criterios iluminamos y en base a qué principios, dejando un poco de lado el cálculo de cuántos luxes nos exigen las normas. Esas normas que hoy ya están cambiando. Seamos más sensibles; estudiemos más los contrastes; demos rienda suelta a la creatividad. Más cantidad de luz no significa ver mejor. La iluminación es un lenguaje de expresión. Es una herramienta de comunicación visual que hace surgir nuestras emociones.

Arq. Carina Amoroso.

*La curación por la luz – Jacob Liberman.
Edición - La Prensa medica Argentina 1996.

LEY 18.930, SOBRE IDENTIFICACIÓN DE ACCIONISTAS

Cra. Tania Robaina
Asesora tributaria
CIU

La Auditoría Interna de la Nación no se expedirá -por ahora- sobre qué medidas adoptará cada sociedad en la interna para recepcionar las declaraciones de los titulares. No obstante, se entiende que debe tratarse del original con firmas autógrafas, dado que se trata de una Declaración Jurada, y dicho documento original deberá conservarse en la entidad.

Firma y recepción del Formulario A

¿Cómo se procede para recabar y verificar la firma del formulario A, cuando el titular de las acciones reside en el exterior y no tiene apoderados en el país? En caso de tratarse de accionistas del exterior ¿es necesario que el formulario venga legalizado? ¿O por tratarse de documentación interna de la sociedad dicha solemnidad no es necesaria?

Los recaudos a adoptar para la recepción de la Declaración Jurada del titular (formulario A) serán los que cada entidad en su órbita interna decida adoptar, aplicando las medidas de debida diligencia que considere adecuadas para recabar y verificar la firma del titular; ya sea éste residente o no. Hay que tener presente lo dispuesto por las normas aplicables según el tipo, en términos de responsabilidad de los administradores y representantes de la entidad.

La Declaración Jurada que deben efectuar los accionistas en el formulario A, ¿puede ser escaneada y enviada por mail a la empresa luego de ser firmada por el titular?

No, por lo expuesto en la respuesta anterior, la entidad debe obtener y conservar el original de la declaración jurada firmada por sus titulares.

Firma del formulario B y certificación del escribano

El escribano actuante debe ser un Escribano Público uruguayo que esté habilitado para el ingreso de los datos al registro que administra el Banco Central del Uruguay. Sólo podrá remitir el formulario que hubiere firmado un representante de la entidad -legal o mandatario- en su presencia (Art. 11 – Decreto 247/012). No es admisible la firma del formulario B en el exterior.

En caso de encontrarse los representantes legales de la entidad fuera del país, podrían otorgar un mandato con facultades al efecto, con intervención de escribano de dicho país. El mismo debería ser legalizado, eventualmente traducido y protocolizado.

El mandatario designado será quien en Uruguay formule la Declaración Jurada (formulario B) ante el escribano, quien certificará su firma y efectuará los controles correspondientes respecto a:

i) La personería jurídica de la entidad declarante
ii) La legitimación del mandante para otorgar el mandato en el extranjero (designación, toma de posesión del cargo y vigencia del mismo, Declaratoria Ley 17.904)
iii) Legitimación del mandatario (facultades suficientes y vigencia del poder).

Entidades extranjeras propietarias de inmuebles o cuentas bancarias en el país.

Las entidades extranjeras que únicamente son propietarias de un inmueble o de cuentas bancarias en el país ¿tienen la obligación de inscribirse en el Registro creado por la ley 18.930?

No. Las hipótesis planteadas no verifican los supuestos previstos por el artículo 2 de la Ley 18.930 y en consecuencia no se tienen que inscribir. La entidad no residente (de acuerdo a lo dispuesto por el art.13 T4 del TO 1996) no constituye establecimiento permanente en Uruguay por la mera posesión de un inmueble (aún cuando obtenga rentas puras de capital por la explotación del mismo) y tampoco constituirá EP por tener sólo una cuenta corriente en el país de la cual se derivan intereses.

Tampoco radica en Uruguay su sede de dirección efectiva para el desarrollo de actividades empresariales por la entidad no residente (numeral 1 literal b) artículo 3 del T.4 TO 1996).

Número de identificación fiscal de entidades no residentes

Las entidades del exterior no están obligadas a inscribirse en la DGI por el mero hecho de ser titulares de participaciones patrimoniales en entidades uruguayas. En estos casos, en los formularios (A y B) se indicará el domicilio fiscal y constituido ante el organismo fiscal que corresponda, así como el país, tipo y número de documento fiscal de la entidad en el exterior.

Entidades cuyo capital está expresado en moneda extranjera

¿Cómo deben completarse los formularios en caso de entidades cuyo capital está expresado en moneda extranjera?

En ambos formularios todas las referencias al valor nominal total de las participaciones patrimoniales, tanto de la entidad como de los titulares, se expresarán en la moneda extranjera correspondiente, debiéndose dejar una constancia en el capítulo de observaciones de cada formulario, aclarando la moneda extranjera utilizada a esos efectos.

Por otra parte, cuando el escribano actuante ingrese los datos al formulario electrónico del BCU, tendrá disponible las opciones para ingresar cualquier moneda extranjera.

Entidades que no reciban la declaración jurada de sus titulares o que reciban información parcial

¿Cuál es la responsabilidad de los directores y de la entidad, cuando ésta no recibe ninguna declaración de sus titulares, o cuando la información recibida de los accionistas no alcance la totalidad del capital integrado? ¿Cómo operan las sanciones en estos dos casos?

El artículo 10 del decreto 247/012, prevé la situación de las entidades que reciban declaraciones parciales, y al respecto establece que las mismas estarán obligadas a presentar la información relativa a todos los titulares que hubiesen remitido su declaración, aunque no hayan recibido la totalidad de las Declaraciones Juradas que hubieren correspondido. En el caso, las sanciones previstas por la normativa recaerían sobre los titulares que no presentaron su declaración.

En cambio si la entidad no recibe la declaración de ninguno de sus titulares, no le será admitida la presentación de otra (art. 10 dec 247/012). En este caso entonces, no habría responsabilidad por parte de los directores por la falta de una declaración, recayendo sobre la entidad y sobre sus titulares las sanciones previstas por la normativa

Entidades en liquidación

¿Las sociedades que se encuentran en proceso de liquidación deben presentar la Declaración Jurada ante el registro del BCU aunque ya no queden bienes y se hayan destruido las acciones?

Sí. Según lo establecido por el art. 3 del Decreto 247/012, la obligación de inscribirse rige hasta la cancelación de la personería jurídica.Sin perjuicio de lo anterior, se informa que el régimen aplicable a estos casos se encuentra a estudio del Poder Ejecutivo, por lo que podía contem

Plazos para la presentacion de las declaraciones juradas

¿Cuál es el plazo para la presentación de la declaración jurada de los titulares ante la entidad?

Según lo establecido por la disposición transitoria del art. 19 del decreto 247/012, los titulares de participaciones patrimoniales comprendidos en los art 1 y 2 de la ley 18.930, debieron presentar una Declaración Jurada ante la entidad el 24 de octubre de 2012.

¿Cuál es el plazo de presentación de la Declaración Jurada inicial de las entidades obligadas ante el Banco Central del Uruguay?

Las entidades comprendidas en el art 6 de la ley 18.930 deberán comunicar al Banco Central del Uruguay, mediante una Declaración Jurada, la información recibida de los titulares según lo establecido en el numeral anterior. El plazo para presentar esta declaración inicial vencerá el día 21 de Enero de 2013.

A dichos efectos se ha confeccionado un formulario que deberá ser completado por las entidades y suscrito por sus representantes debidamente acreditados. El mismo se denomina FORMULARIO B- DECLARACIÓN JURADA DE LOS REPRESENTANTES DE LA ENTIDAD OBLIGADA O DE TITULARES INDIVIDUALES PARA SU POSTERIOR PRESENTACIÓN ANTE EL REGISTRO BCU.

Una vez que finaliza el período transitorio establecido para la presentación de las declaraciones iniciales mencionadas en las dos preguntas anteriores ¿qué plazo tiene el titular y la entidad para presentar las modificaciones posteriores que se produzcan?

Los titulares tienen un plazo de 15 días hábiles para presentar la mencionada declaración, tanto en el caso de constitución de nuevas entidades y entidades que devenguen obligadas a informar, como cuando corresponda informar modificaciones de datos del titular o cambios en la titularidad de las participaciones patrimoniales incluidas en las declaraciones juradas ya presentadas.
Las entidades, por su parte tendrán un plazo de 30 días hábiles para presentar la mencionada declaración, contados a partir del vencimiento del plazo correspondiente a los titulares.

Fecha de efectiva formalización de una entidad

El art. 4 del decreto 247/012 establece que "los titulares de participaciones patrimoniales al portador emitidas por entidades que se constituyan o devenguen a partir de la vigencia de la ley que se reglamenta, deberán cumplir con la obligación de presentar la Declaración Jurada dentro del plazo de 15 días a partir de la efectiva formalización de la entidad".

¿En qué momento se considera que se produce "esa efectiva formalización de la entidad" y se comienza a contar el plazo: cuando lo aprueba la AIN , a partir de la inscripción en el Registro, o luego de las publicaciones?

La obligación se configura una vez que ha sido efectuada la última publicación, que es cuando se perfecciona el acto y a partir de la fecha en esa última publicación se comienzan a contar los quince días que establece el artículo 4 del decreto reglamentario.

EXPERTOS ARGENTINOS DICEN QUE VENDRÁN A URUGUAY MUCHOS TURISTAS

Un análisis realizado por expertos del vecino país y que acaba de publicar Infobae, establece que hay varios elementos que permiten indicar que los argentinos tendrán una muy buena temporada pero que además muchos también saldrán al exterior y que uno de los destinos preferidos será Uruguay. Según señalan, la imposición de las restricciones para adquirir dólares, sumado a la abundancia de liquidez- producto de la falta de alternativas para invertir- son las principales aliadas para fomentar el turismo local y ayudar a los viajeros.

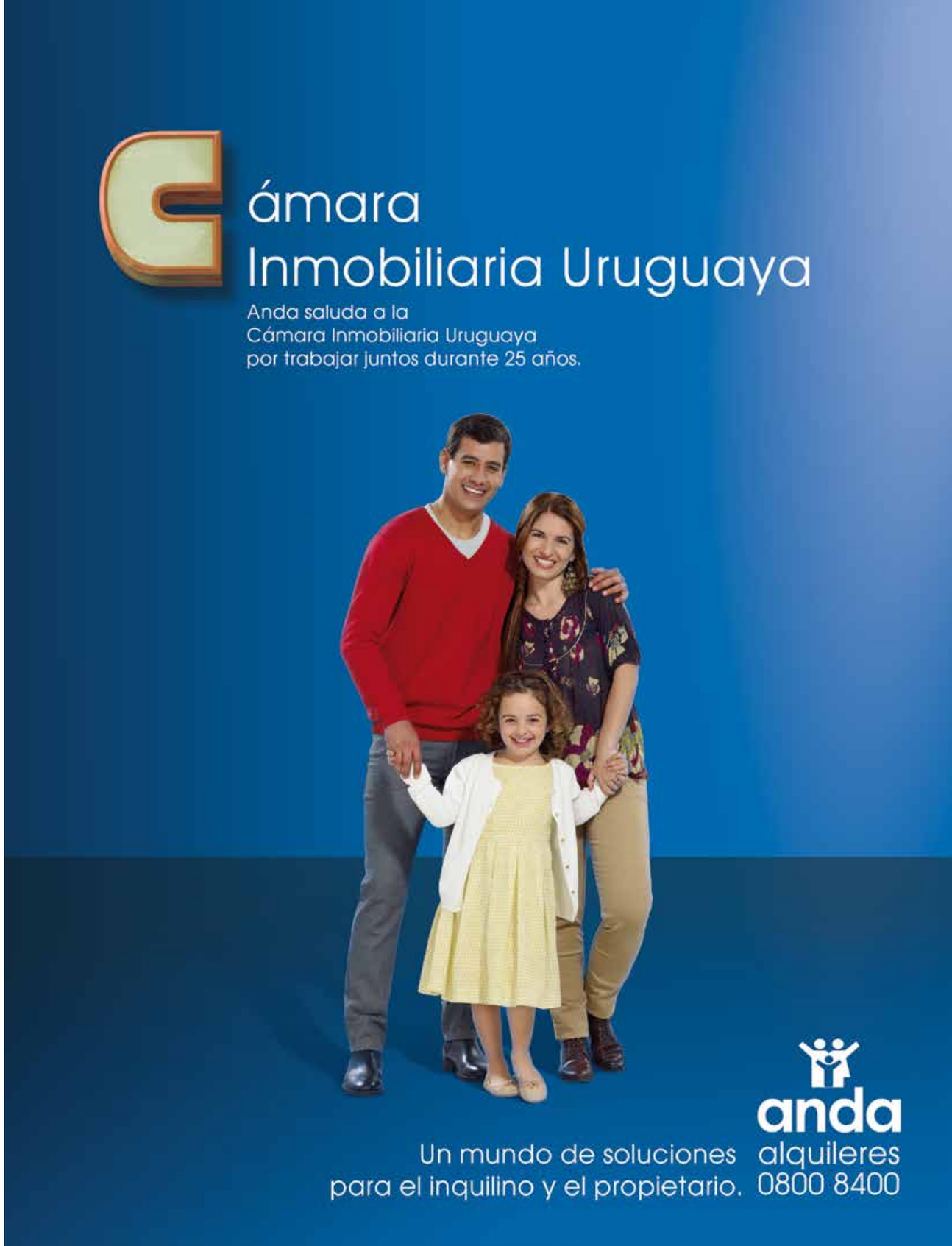
En Argentina esperan una temporada récord, con precios también récord, debido a la demanda firme en las reservas para enero y febrero. Este hecho más la inflación, estimulan a los operadores turísticos a incrementar las tarifas de los servicios entre un 20 y un 35 por ciento con respecto a este año.

Ese incremento deriva en que muchos decidan viajar al exterior. Una de las ofertas más estudiadas es la de nuestro país. En ese caso, los argentinos deben calcular el llamado "dólar turista" o "dólar tarjeta" es decir, el precio del dólar oficial más el 15 % de interés que se aplica a la hora de cancelar en pesos los gastos en dólares efectuados en el exterior. Si bien la AFIP tomará a cuenta de Ganancias o Bienes Personales dichos gastos, la forma en que se reembolsarán sigue siendo un misterio, según el informe.

El análisis establece que ese dólar es hoy de pesos argentinos 5,48 pero en Uruguay se toman a 7 pesos, cuando se quiere pagar con moneda argentina.

El informe finaliza indicando que aun considerando este tipo de cambio más elevado para los que quieran disfrutar de sus vacaciones fuera del país, los precios para el turismo resultan altamente competitivos con los locales.

Destaca que -descontando los pasajes aéreos- las estadías en el exterior son iguales o más baratas que en Argentina, lo que genera que la demanda de paquetes se mantenga firme con las restricciones al dólar.



Cuba

LEGALIZACIÓN DE COMPRAVENTA DE CASAS DISPARA MERCADO MUY IRREGULAR

Un año después que el gobierno de la isla legalizara la compraventa de casas entre particulares, ha surgido en Cuba un mercado inmobiliario que se mueve en internet, intermediarios ilegales y precios exorbitantes.

El "boom" del sector se inició a fines de 2011, luego de unos 50 años de prohibiciones. En Cuba no hay inmobiliarias y los intermediarios operan en la más absoluta informalidad. Casi ningún propietario tiene una idea cabal del precio de su vivienda. Las ofertas se hacen siempre boca a boca o por internet. La agencia española EFE informó que de acuerdo con la ley, los cubanos que viven en la isla y los extranjeros que cuentan con residencia permanente son los únicos autorizados para comprar y vender, y sólo es legítimo tener una propiedad de residencia y otra en zonas de descanso o de veraneo.

Esta extraña situación ha disparado de una forma muy marcada la mayoría de los precios, ya que las primeras transacciones tras la legalización se hicieron con dinero fresco que llegaba desde el exterior.

EMPRESAS MIEMBROS DE LA CIU: MEIKLE BIENES RAICES - PRESA Y CIA. - ACERENZA & AMESTOY PROPIEDADES - DIRI ADMINISTRACIONES - CAJARVILLE, ESTUDIO - INMOBILIARIA CARBALLIDO - CASATROJA NEGOCIOS INMOBILIARIOS - CASTELLO S.R.L. - ELE-BE PROPIEDADES - ZILBERMAN S.R.L., ESTUDIO - ECHEVERRIA Y OLIVERA LTDA. INMOB. - FERNANDEZ ESCUDERO, SARA EST. INMOB. - GARCIA HELGUERA Y ASOCIADOS - GALICIA INMOBILIARIA - INMOBILIARIA GOES S.R.L. - RAYMOND S.R.L. INMOBILIARIA - KOSAK INMOBILIARIA - ROBERT INMOBILIARIA - VILLAMIDE INMOBILIARIA - MUSTO PROPIEDADES LTDA. - NIETO INMOBILIARIA - TAMBACO INMOBILIARIA - INMOBILIARIA GORGA - MAISSONAVE PROPIEDADES - DEL REY PROPIEDADES - ROISECCO, LOCALES & OFICINAS - REYES RUANO S.R.L. INMOBILIARIA - AUGUSTO D. TURENNE PROPIEDADES - ESTUDIO RUBEN ALVAREZ (OF. CENTRAL) - VILABOA Ventas - Alquileres - INMOBILIARIA AQUÍ-TECHO - BLENGIO INMOBILIARIA - GORLERO VIDAL PROPIEDADES - FRECHOU RICARDO PROPIEDADES - LAR'S LTDA. - GAMBERONI INMOBILIARIA - CASALIS ARQ. ESTUDIO - RIVERO & DEGIORGIS S.R.L. - ROJA LTDA. INMOBILIARIA - SALUSTIO INMOBILIARIA - SOSA LTDA. OFICINAS - VARELA INMOBILIARIA S.R.L. - YUDKA INMOBILIARIA - VIZINTIN PROPIEDADES - VILANOVA S.R.L. INMOBILIARIA - PEDRAGOSA INMOBILIARIA LTDA. - ASADOURIAN INMOBILIARIA - INMOBILIARIA SANGUINETTI - ANVAL PROPIEDADES - ARTEAGA HILL PROPIEDADES - MAGNOU & DEGIA LTDA. - PLANETA INMOBILIARIA S.R.L. - DEAMBROSIS & CIA. - INVIERTA ASESORES INMOBILIARIOS - GOMEZ & ROLLERO Inmobiliaria - KLEIST LTDA. NEGOCIOS INMOBILIARIOS - DE ARTEAGA SERVICIOS INMOBILIARIOS - SAVI LTDA. INMOBILIARIA - MORENO, ESTUDIO INMOBILIARIO - BERARDI PROPIEDADES - INMOBILIARIA LARRAÑAGA S.A. - MARQUES MOROY - SAGASTI INMOBILIARIA - PARIETTI NEGOCIOS INMOBILIARIOS - PALLARES BRUZZONE PROPIEDADES - IOCCO DANTE Y GUSTAVO - GILETTI PROPIEDADES - PANZERA, OFICINA - AGUSTIN GARCIA HELGUERA PROPIEDADES - UNION PROFESIONAL S.R.L. - OFICINAS LONDON LTDA. - RIO DE LA PLATA INMOBILIARIA - ANTONIO MIERES NEG. INMOB. - MEDITERRANEE SERV. INMOB. - NANDE LARGHERO INMOBILIARIA - TRIEME Negocios Inmobiliarios - PARK S.R.L. Administradora Inmob. - OFICINAS PICCARDO S.A. - ANFIL INMOBILIARIA - PARODI INMOBILIARIA - GRUPO DEL CASTILLO - AGUILERA INMUEBLES - VARGAS INMOBILIARIA - WYNTER INMOBILIARIA - CETRANGOLO INMOBILIARIA - PADIN INMOBILIARIA S.R.L. - INM. SAYAGO BIDONDO Y ASOC. - BALCÁS - RESSANO INMOBILIARIA - ADMINISTRACION FLORIO SRL - TABORDA & LOPEZ - CRISCI BLANCO PROPIEDADES - ACAPULCO INMOBILIARIA LTDA. - PROMOCIONES Y SERVICIOS S.A. NEG.IN - DAVER INMOBILIARIA - LACAL PROPIEDADES - INMOBILIARIA SILVANA CROSATO - MUÑOZ E HIJOS R.B. LTDA. - WELCOME SERVICIOS INMOBILIARIOS - ARCO'S NEGOCIOS INMOBILIARIOS - MONES ROSES INMOBILIARIA - FRANCO INMOBILIARIA - SENDEZA INMOBILIARIA - GAVA PEDRO, NEGOCIOS INMOBILIARIOS - PAUL SCHURMANN NEG. INMOB. - ACERA INMOBILIARIA - ABACOS INMOBILIARIA - BRUNO INMOBILIARIA - INMOBILIARIA PASSADORE - A.C.R. INMOBILIARIA LTDA. - [illegible] - MB PROPIEDADES - TERRA, OLGA NEGOCIOS INMOBILIARIOS - INMOBILIARIA SOLIS - CHRISTOPHERSEN INMOBILIARIA - SCORCE NEGOCIOS INMOBILIARIOS - FREDERICK INMOBILIARIA - CARMEL INMOBILIARIA - [illegible] PIRIA - MIRANDA INMUEBLES - NERVI PROPIEDADES - ESTUDIO INMOBILIARIO VIP - ARTE PROPIEDADES - INMOBILIARIA DOBAL - ALHAMBRA PROPIEDADES - ALVARO SUAREZ - NIVEL PROPIEDADES - [illegible] PROPIEDADES S.R.L. - EUSEBIO BELINO MESA-VIRGINIA RUBIO - AGORA PROPIEDADES - NORBERTO CANEPA CARRAU - GABRIEL CONDE INMOBILIARIA - MELO INMOBILIARIA - [illegible] - LUMAS PROPIEDADES - GUTIERREZ LARRE, BIENES RAICES - LAPORTE PROPIEDADES - M PROPIEDADES - CRISTINA OTTONELLO NEG. INMOB. - RAMIREZ LTDA. - [illegible] RODRIGUEZ S.R.L. - CAFER LTDA. - CASANOVA PROPIEDADES - TECA PROPIEDADES - ANAHKIAN PROPIEDADES - INCARTE INVERSIONES INMOBILIARIAS - FOTI N[illegible] - [illegible] - CREDITOTAL S.R.L. - INMOBILIARIA MAZZEI & CIAPPESONI - REBAL INMOBILIARIA - ROSARIO ROIG NEGOCIOS INMOB. LTDA. - RENTERIA ADMINISTRA[illegible] - ANTIBES N[illegible] - BORSARI INMOBILIARIA - VICTORICA SAENZ, JUAN JOSÉ - L Y D ADMINISTRACION LTDA. - SANTESTEVAN NEGOCIOS INMOBILIARIOS - EST[illegible] - [illegible] - ELINA BUELA NEGOCIOS INMOBILIARIOS - COMPANY & ROMERO S.R.L. - ALBE S.R.L. - IMAGEN S.R.L. - FRATTINI & MOCCHI PROPIEDADES - ROSSANA BONORA PROPIEDADES SRL - [illegible] - [illegible] - [illegible]

HSBC saluda a la Cámara Inmobiliaria Uruguaya en su 25 aniversario, convirtiendo juntos soñadores en propietarios.

Atención al Cliente: 2915 1010
Visite nuestra web: www.hsbc.com.uy

HSBC

HSBC Bank (Uruguay) S.A. se encuentra supervisado por el Banco Central del Uruguay. Por más información: www.bcu.gub.uy.