CIUDADES

Nº 66

Revista Oficial de la
Cámara Inmobiliaria Uruguaya
Año 17. Noviembre 2017

¡Impactante!

Uno de cada diez pesos del país lo genera el sector inmobiliario

Conosur

Análisis del Mercado Inmobiliario regional

Mundo web

Buscando la excelencia en atención al cliente

Perspectiva

Inventar el futuro del negocio inmobiliario

Informe

Aumentan ventas de campos en Uruguay

Alquileres y Ventas: José Ellauri 449 - Tel. 2711 7266*
Administración de propiedades: World Trade Center Montevideo
Luis Alberto de Herrera 1248 - Torre III of. 368 - Tel. 2628 7759*
Línea directa Buenos Aires: 5365 1717 - **Mail:** info@ananikian.com

www.ananikian.com

ANANIKIAN
NEGOCIOS INMOBILIARIOS

Staff

Cámara Inmobiliaria Uruguaya
Uruguay 820 - Montevideo
Tel. (+598) 2901 0485
ciu@ciu.org.uy
www.ciu.org.uy

Redactor Responsable:
Leon Peyrou
lpeyrou@adinet.com.uy

Editor:
Heraclio Labandera
heraclio.labandera.suarez@gmail.com

Diseño:
Mi Agencia de Comunicación
Tel. (+598) 2406 7409
www.miagencia.uy

Colaboran en este número:
João Teodoro Da Silva (Brasil), Armando Pepe (Argentina), Ernesto Figueredo (Paraguay), Heraclio Labandera, Julio Decaro, Leon Peyrou, Juan Roisecco, Ruben Álvarez, Alberto Puppo, Alfredo Tortorella, Juan Lenguas Zorrilla, José Luis Pérez (España), Matías Medina, Aníbal Durán, Martín Tagliafico, Javier Grandinetti.

Fotografía de tapa:
123rf.com

Las notas y contenidos volcados en esta revista son responsabilidad exclusiva de sus autores.

Impresión:
El País

CAMARA INMOBILIARIA URUGUAYA

CIUDADES

Revista Oficial de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya
Nro. 66 - Año 17 - Noviembre 2017

Autoridades

Presidente
R. Wilder Ananikian

Vicepresidente
Alfredo Blengio

Secretario
Santiago Borsari

Prosecretaria
Beatriz Carámbula

Tesorero
Juan José Roisecco

Protesorero
Leon Peyrou

Directivo
Alvaro Echaider

Directivo (CAIMPA)
Walberto Mannise

Directivo (CIM)
Eduardo Gutiérrez Larre

Directivo (ADIPE-CIDEM)
Javier Sena

Directivo (ADICCA)
Luis Cruz

Comisión de Ética
Ruben Álvarez
Dante Iocco
Luis Silveira
Ricardo Frechou

Comisión Fiscal
Carlos Olivera
Luis Gomez Iribarne
Conrado Deambrosis
Nicolas Mignone
Alvaro Paulis

Comisión de Socios
Alfredo Blengio
Fernando Micucci
Leonardo Bordad
Laura Casatroja
Jorge Cassarino

Asesores
Cra. Tania Robaina
Dr. Alberto Puppo
Dr. Santiago Carnelli
Dr. Leonardo Costa

Secretaría Socios
Natalia Martínez

Secretaría General
Silvina Moor

Sumario

7 Editorial: El sol rojo

8 Informe Brasil: João Teodoro Da Silva
Los precios están sorteando la crisis política

12 Informe Argentina: Armando Pepe
Renace el mercado inmobiliario

14 Informe Paraguay: Ernesto Figueredo
El mercado inmobiliario

20 Nota de tapa: Heraclio Labandera
Uno de cada diez pesos del país lo genera el sector inmobiliario

24 Tendencias:
Coworking

28 Dr. Julio Decaro:
Negociando por intereses

30 Leon Peyrou:
Aumentan ventas de campos en cantidad y precio

34 Juan J. Roisecco:
Estructura logística

38 Ruben Álvarez:
Un adiós a los loteos

41 Alberto Pupo:
El precio en el contrato de arrendamiento urbano

44 Alfredo Tortorella:
Nuestro rol profesional

46 Lic. Juan Lenguas Zorrilla:
Mundo web: la excelencia en atención al cliente

48 José Luis Pérez Collazo:
Las ciudades más caras de España

50 Matías Medina:
Características del mercado inmobiliario europeo

54 Esc. Aníbal Durán:
El Empresario

56 Expo Buenos Aires Real Estate:
Repunte, tras dos años lentos

58 Un panorama del futuro

59 Firma de acuerdo con Scotiabank

60 Conferencia de Gonzalo Mejía:
Inventar el futuro del negocio inmobiliario

62 Martín Tagliafico:
Conectados a la nube

66 Javier Grandinetti:
El arte de la tasación

Tenemos la llave de su futura vivienda

Varela
INMOBILIARIA S.R.L.

CASA CENTRAL
Colonia 1577
Tel.: 2409 8591
casacentral@sigaloavarela.com

PUNTA GORDA
Gral. Paz 1428
Tel.: 2604 3340
puntagorda@sigaloavarela.com

SHANGRILÁ
Av. Calcagno
Tel.: 2682 6995
shangrila@sigaloavarela.com

LAGOMAR
Giannattasio Km. 21.200
Tel.: 2682 4256
lagomar@sigaloavarela.com

SOLYMAR
Giannattasio Km. 23.500
Tel.: 2696 1762
solymar@sigaloavarela.com

LOMAS DE SOLYMAR
Giannattasio Km. 26.200
Tel.: 2696 5271
lomas@sigaloavarela.com

EL PINAR
Giannattasio Km. 28.500
Tel.: 2698 5803
elpinar@sigaloavarela.com

PINAMAR
Interbalnearia Km. 36.200
Tel.: 4376 3314
pinamar@sigaloavarela.com

SALINAS
Av. Julieta Ñandú
Tel.: 4376 8360
salinas@sigaloavarela.com

ATLÁNTIDA
Calle 11 y 18
Tel.: 4372 3426
atlantida@sigaloavarela.com

PARQUE DEL PLATA
Interbalnearia Km. 49
Tel.: 4375 6678
parquedelplata@sigaloavarela.com

www.sigaloavarela.com

carrascoviajes

Porque sabemos que tu pasión es
crear y ecntrar lugares soñados,
te invitamos a descubrir nuevos.

Carrasco · Pocitos · Prado / Mercedes · Dolores
2604 8330 info@carrascoviajes.com.uy /CarrascoViajes

www.carrascoviajes.com.uy

El sol rojo

Wilder Ananikian
Presidente de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya

Ese día había salido muy temprano de la gran ciudad, a la hora en que la bruma todavía no se disipaba de la pradera, y los perfiles se distinguían con grave dificultad.

El auto iba apurado y yo me desplazaba como en automático, preocupado por terminar un viaje que aún no había ni comenzado, cuando de pronto en el horizonte asomó un punto rojo, que en poco rato creció irrefrenable y se convirtió en una luz escarlata que ocupó el sitio tradicional del sol. Fue entonces cuando comencé a percibir el horizonte.

Y aquello ascendió; y lo hizo sin disipar la bruma, hasta que el vigoroso rojo se convirtió en un naranja vivaz, luego en un naranja a secas, hasta que al final, aquella espectacular esfera perdió el tono sanguíneo y fue ganada por el amarillo que uno espera ver cuando comienza el día y el sol se resuelve a dar luz.

El espectáculo fue de una belleza tan instantánea como fugaz, y la pieza de arte que aquella mañana me regaló justo al comienzo de la jornada, de pronto en mi cabeza apurada por llegar y comenzar con el acelerado trajín cotidiano, se convirtió en una hermosa metáfora que sirve para ilustrar esta ocasión.

Con una nueva edición de la publicación que hoy les entregamos, llegamos a cumplir uno de los sueños importantes que postulamos con esta nueva directiva, presentando una renovada versión de la que por años ha sido una voz colectiva del sector inmobiliario, -este noble instrumento que lleva el nombre de "Ciudades"-, donde se ha conjugado la sigla de esta querida gremial -la CIU- con el nombre que designa el hogar de los seres humanos: la Ciudad.

En ese punto, vale la pena reflexionar un instante que el nombre elegido para una revista que ya lleva años entre nosotros, no ha sido un mero truco inteligente de manipular fonemas, sino que encierra la esencia de lo que siempre ha sido el corazón de nuestra labor profesional.

La tarea que hemos elegido para ganarnos el sustento, tiene una relación estricta con descubrir para los seres humanos, su lugar en el mundo. En tal sentido, contribuimos de manera silenciosa pero decisiva a lo largo del tiempo, al desarrollo de eso tan valioso para los seres humanos que es la construcción la Ciudad, el sitio donde desde las épocas más remotas de la historia, ha afincado la humanidad y la civilización. Por eso, este valioso instrumento de comunicación que hoy ustedes tienen en sus manos, lleva un nombre tan noble y que tanto nos representa.

Y así como en lo personal no hemos llegado a servir a este gremio con la pretensión de ser fundadores omnipotentes de una actividad añosa y de virtudes ancestrales, sino con el humilde convicción de cumplir con el rol del eslabón, que une lo que antes se hizo con lo que harán los que nos sucedan, la revista "Ciudades" espera aportar a los socios de esta querida gremial, el conocimiento que nos ayude a ser mejores profesionales, y a evocar la memoria de los que hicieron grande a una actividad tan valiosa como la nuestra.

Realizar esta modesta revista no es una tarea sencilla, sino que ha llevado horas de esfuerzos invisibles, y el compromiso irrenunciable de mucha gente que no se ve pero que estuvo tras la existencia de cada artículo que aquí se publica.

Cada número comienza como una noche de bruma, donde las cosas y los perfiles de las cosas son poco visibles, donde cada detalle se discute una y mil veces para cerrar el paso a los errores que se escapan, y mostrar un espíritu empapado por el optimismo en un escenario que siempre arriesga estar afectado por la mirada de los que están acostumbrados sólo a ver el vaso medio lleno.

En "Ciudades", estaremos en la vereda de enfrente, en la de aquellos que creen que cada mañana el mundo comienza de nuevo, donde cada día amanece, y con esta revista pretendemos ser ese sol rojo que anuncia el amarillo radiante que nos regalará la jornada que comienza.

CO CENTRAL DO
50
REAIS

Los precios en Brasil están sorteando la crisis política

Brasil pasa por uno de los más convulsionados momentos políticos de los últimos tiempos. El 31 de agosto de 2016, la entonces Presidente Dilma Rousseff sufrió un “impeachment” por decisión del Senado Federal.

El 29 de junio de 2017, su sustituto, Michel Temer, fue denunciado al Parlamento por corrupción pasiva, en la más espectacular de las acciones pertenecientes a la Operación Lava-Jato.

Patrocinada por los hermanos Batista, de JBS (Friboi) -empresa de alimentación brasileña, actualmente el mayor frigorífico de Latinoamérica, fundada en 1953 y que opera en casi 150 países- esta denuncia fue dócilmente acogida y apoyada por el Procurador General de la República, Rodrigo Janot, y por el Ministro Edson Fachin, denunciante de la Lava-Jato en el Supremo Tribunal Federal (STF), equivalente a la Suprema Corte de Justicia en Uruguay.

Como ya se esperaba, aunque al costo de la liberación anticipada de innumerables enmiendas parlamentarias, Temer logró deshacerse de la investigación por el STF y del alejamiento temporal (por seis meses) de la función.

En la práctica, el alejamiento de la Presidencia liquidaría con la proactividad de su mandato. Pero, reforzado por la derrota de Janot, Temer siguió firme en el palacio y allí deberá permanecer hasta el final de 2018.

Entretanto, Janot prometió no desistir e insistirá en nuevas denuncias contra Temer, pero el problema es que la presión sobre el Presidente lo retira del foco de las necesarias reformas en curso.

La acción propuesta por Janot, indiscutiblemente, tiene un carácter ideológico. Él fue dos veces nombrado por Dilma como Procurador General.

Y, fortuitamente, Fachin, que siempre hizo campaña abierta a favor de la elección de Dilma, también fue nombrado por ella como ministro y es el Relator de la Lava-Jato en el STF.

Se trata, sin duda, de vindicta basada en el “¡cuánto peor, mejor!”. La orden es desestabilizar al gobierno de Temer, que fue articulador de la caída de Dilma, e incluso derribarlo, aunque eso implique arruinar a Brasil.

La duda es: ¿cuánto afectará nuestra economía ese embrollo político y las reformas ya en marcha en el Congreso Nacional? Afortunadamente, parece que poco.

El Gobierno Temer logró aprobar la Enmienda Constitucional limitando los gastos del gobierno.Aprobó la reforma laboral y trabaja firmemente en la aprobación de la reforma de la Seguridad Social. Estos avances ya producen resultados positivos en la economía.

La Selic (*) –indicador que estima los intereses básicos- está en el 9,25%, después de sostenerse por más de tres años en dos dígitos.

La inflación está por debajo de la media de la meta, la financiación sigue estando disponible y el número de empleos crece, aunque tímidamente.

A consecuencia de ello, los constructores reanudan los lanzamientos y el precio de los inmuebles empieza a subir, indicando buena reacción económica.

En fin, la economía parece haber aprendido a ignorar y sobrevivir, independientemente, de los hechos políticos. La reducción de la Selic y de la inflación, aliadas a los demás factores arriba citados, prometen buena reacción del mercado.

Es creíble, por lo tanto, que la crisis en el mercado inmobiliario brasileño ya sea noticia pasada.

(*) SELIC:
El Sistema Especial de Liquidación y Custodia, es el sistema del Banco Central de Brasil para realizar operaciones de mercado abierto en ejecución de la política monetaria. Así como en Uruguay el Comité de Política Monetaria del Banco Central (Copom) regula la tasa de interés de referencia para mantener el "balance" en los objetivos de política económica, la Selic es la tasa de interés de referencia regulada por el Banco Central de Brasil.

João Teodoro Da Silva
Comenzó su carrera inmobiliaria en 1972 y actualmente es Gerente de la Industria de la Construcción en Curitiba (PR). Licenciado en Derecho y Ciencias Matemáticas, era profesor de matemáticas, física y dibujo en la PUC / PR. Es técnico en Edificios y Procesamiento de Datos y cuenta con varios cursos de extensión universitaria de la Fundación Getúlio Vargas. Fue presidente de CRECI - PR durante tres períodos consecutivos, presidente de la Unión de Paraná Realtors 1984 - 1986 y director de la Federación de Comercio de Paraná. En Cofeci actúa desde 1991, cuando empezó a ocupar el cargo de asesor federal, y es presidente desde 2000.

QUE TU CLIENTE NO TE SORPRENDA

Baker Tilly, séptima firma a nivel mundial en auditoría y consultoría en prevención de lavado, suscribió un acuerdo con la Cámara Inmobiliaria Uruguaya para ofrecer servicios preferenciales a sus asociados.

BENEFICIOS PARA INMOBILIARIAS:

- **INDAGAMOS los antecedentes de tus clientes**
- **ANALIZAMOS la documentación de la operación y el origen de fondos**
- **ELABORAMOS informe de conocimiento del cliente**
- **CONFECCIONAMOS formularios de identificación de riesgos**

CONSULTAS

María Estefanía Acosta
Socia
mariaea@bakertillyuruguay.com.uy

2915 8738

BAKER TILLY

Auditoría

Outsourcing contable e impuestos

Consultoría

Servicios legales

Renace el mercado inmobiliario argentino

Desde Enero de 2016 (con nuevo gobierno) cambió el ánimo en la gente, y se comenzaron a realizar operaciones de venta sin créditos aún, pero al salir el dinero del "colchon bank", el mercado ha crecido día a día.

En mayo del año pasado, el Banco Central de la República Argentina instrumentó los primeros créditos ajustados por la Unidad Variable de Ajuste (UVA) y hubo que hacer mucha docencia para que los tomadores de créditos entendiera que éstos no eran como los otorgados hace años por una nefasta circular (1050), mediante la cual muchísimas familias perdieron sus casas y departamentos por las subas espectaculares y abusivas de las cuotas y de su deuda.

En este caso, las cuotas no pueden superar a los ingresos del grupo familiar y la relación cuota-ingreso es del 30%, y en caso de que así sucediera ese incremento se trasladará al final del crédito que en la actualidad, ya se están otorgando hasta en plazos de 40 años (Banco de la Nación Argentina).

Cerramos el 2016 con un incremento en la ciudad de Buenos Aires de un crecimiento en las operaciones de 23% en CABA, según informe del colegio de escribanos de la ciudad. Hasta el 30 de Julio de este año, se realizaron 43% más operaciones en esta ciudad que el año pasado y lo más interesante fue que un 70% de las mismas se hicieron con créditos otorgados ahora por todos los bancos, ya estatales, ya privados.

Este gobierno también reactivó el "Plan Procrear", lanzado por el gobierno anterior, pero se actualizaron los montos y se dieron por calificación y no por sorteo, como se hacia antes (había bolillas de telgopor y otras de plomo).

Este plan esta funcionando espectacular, sobre todo en el interior del país, donde con el crédito máximo de US$ 80.000 se puede acceder a una vivienda digna.

En tanto, se está construyendo en capital la Villa Olímpica con 1.400 departamentos que ya serán vendidos a particulares con créditos del Banco de la Ciudad de Buenos Aires y se les dará la posesión al finalizar las olimpíadas.

Dato significativo suministrado por el Consejo Profesional de Arquitectura y Urbanismo (Cepau), en el primer semestre de este año se aprobaron planos para construir 800.000 m^2 de nuevas obras, tomando solamente aquellas mayores a los 1.000 m^2.

El presidente del Banco de la Nación Argentina, lic. Javier González Fraga, manifestó que tenemos que tener un país con cada vez más propietarios y menos inquilinos.

Los créditos de este banco estatal tienen una tasa del 3,50% mas UVA (mix de inflación y sueldos), y el objetivo se está logrando paso a paso, ya que cada día son muchos los inquilinos que pasan a ser propietarios pagando cuotas menores al alquiler que abonaban.

Durante muchos años, todos nuestros gobiernos en sus campañas electorales hablaban del problema del déficit habitacional cercano a los 3.000.000 de viviendas, pero el actual se ha puesto este flagelo al hombro y está haciendo en el poco tiempo que tienen en el poder, todo lo que se puede.

Incluso lanzaron hace poco tiempo el plan federal de viviendas, con 100.000 unidades que estarán listas en 14 meses, lo que -por añadidura- da mano de obra a cientos de argentinos.

El panorama, en lo que respecta al crecimiento del sector de la construcción e inmobiliaria es promisorio.

Vamos creciendo sin prisa ni pausa, sin tener burbujas ni explosiones, pero avanzamos por un camino expedito. ■

Armando Pepe
Presidente de CUCICBA, Colegio Único de Corredores Inmobiliarios de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires. Martillero y Corredor Público Nacional. Fundador de la Cámara Inmobiliaria Argentina (CIA). Primer Presidente de la Federación Inmobiliaria de la República Argentina (FIRA). Miembro de la Corporación de Rematadores y Corredores. Miembro del Colegio de Martilleros y Corredores Inmobiliarios de San Isidro. Miembro del Colegio Único de Corredores Inmobiliarios de Buenos Aires. CEO & Founder de Armando Pepe S.A. Disertante en la mayoría de las instituciones inmobiliarias de Argentina y en Congresos Internacionales en Ecuador, El Salvador, Uruguay, Paraguay y Brasil, entre otros.

Cada día son muchos los inquilinos que pasan a ser propietarios pagando cuotas menores al alquiler que abonaban.

El mercado inmobiliario en Paraguay

La actividad económica en Paraguay sigue mostrando una importante dinámica y diversificación en el primer semestre del 2017.

La estimación de crecimiento para 2017 es de 4,2% (según el BCP), inclusive con expectativas de ajustes al alza con previsiones de crecimiento de la industria manufacturera, el comercio, servicios y la construcción. Con respecto a la inflación total, la tasa proyectada para diciembre de 2017 se ubica en el 3,5%.

Cabe recordar que la moneda de curso legal en Paraguay –el Guaraní– es la moneda en circulación más antigua de América Latina, con 74 años de vigencia y con una estabilidad cambiaria y monetaria en los últimos 10 años, donde el tipo de cambio se estabilizó en torno a los G. 5.500 por dólar. El régimen tributario paraguayo posee ventajas únicas para la inversión.

En lo que respecta al mercado inmobiliario sigue en expansión, con una dinámica -aún activa- que se inició hace más de ocho años y las perspectivas son muy optimistas para los siguientes años.

El gobierno actual ha construido y entregado más de 20.000 viviendas sociales a través de programas de la Secretaria Nacional de la Vivienda y el Hábitat (Senavitat).

Existen además proyectos habitacionales emblemáticos, que prevén la construcción de más de 10.000 viviendas adicionales, a ser entregadas en el año 2018, hechos significativos teniendo en cuenta los antecedentes de gobiernos anteriores.

Las principales obras públicas en proceso de construcción, como las nuevas oficinas del gobierno, modernización del aeropuerto internacional Silvio Pettirossi, entre otras obras emblemáticas, son generadoras de oportunidades por el efecto multiplicador de la

Ernesto Figueredo Coronel
Presidente de Directorio Raíces Real Estate (Paraguay). Antecedentes Profesionales: Past President Avantgarde Casa de Bolsa S.A. Ex-Director Bolsa de Valores y Productos de Asunción S.A. (BVPASA). Ex-Director y Gerente General Financiera ATLAS (hoy Banco ATLAS). Ex-Director de Procard S.A. (Procesadora de Tarjetas Crédito VISA). Ex-Director de PRONET S.A. (Procesadora de Pagos electrónicos AQUÍ PAGO). Antecedentes Gremiales: Director Tesorero Confederación Inmobiliaria de América Latina (CILA) Latam. CIPS member (Certified International Property Specialist) (NAR - National Association of Realtors, USA). Miembro del Directorio de la Cámara de Comercio y Servicio de Paraguay (CNCS). Miembro del Directorio de Cámara Paraguaya de Empresas Inmobiliarias (CAPEI). Director de la Asociación de Empresas Loteadoras (APEL). Miembro del Directorio de la Fundación ALDA (España - Paraguay). Past President Asociación de Empresas Financieras del Paraguay (ADEFI).

inversión pública en la economía real. La participación de la construcción en el crecimiento económico del país es del 14%.

Por el lado de las inversiones privadas, se han lanzado tres proyectos de barrios cerrados con la tecnología de Crystal Lagoon, desarrollados por "Raices Real Estate", en las que se incorporan lagunas cristalinas en los condominios "Aqua Village, "Blue Lagoon Amambay", "Costa del Lago", ubicados en las principales ciudades del Paraguay, y está a punto de lanzarse una cuarta "Crystal Lagoon", en la ciudad de Luque, a puertas del aeropuerto internacional Silvio Pettirossi, desarrollada por la misma compañía.

Otros emprendimientos residenciales destacados son las torres "Jade Park", "Eminent by Armani",

Régimen Tributario

	Impuestos	PY	AR	UY	BR
Régimen 10/10/10	Impuesto a la Renta Empresas*	**≤10%**	35%	25%	34%
	Impuesto a la Renta Personal	**10%**	35%	25%	27,5%
	Impuesto al Valor Agregado (IVA)	**≤10%**	21%	22%	25%

+

Ley 60/90	Arancel p/importación de Bienes de Capital (Maq. y Equipos)	**0%**
	(IVA) Bienes de Capital (Dentro y fuera del país)	**0%**
	DEUDA: Impuesto aplicado a remesas y pagos en concepto de Capital, Intereses y Comisiones (p/inversiones > a USD 5 MM)	**0%**
	GANANCIAS: Impuesto s/dividendos y utilidades (para inversiones mayores a USD 5 MM por 10 años)	**0%**

+

Otros incentivos	Ley Maquila	Ley Certif. de Origen	Ley de Garantía a las Inversiones	Ley APP/5074	Ley de Respons. Fiscal	Ley de Parques Industr.

Fuente: Ministerio de Hacienda (www.hacienda.gov.py)

gutiérrez larre
BIENES RAICES

Batlle y Ordóñez 409 | San José de Mayo | Uruguay ROU
4342 8888* gutierrezlarre.com

MIEMBRO DE

ESTAMOS EN

GARANTÍA DE CONFIANZA

el “Palacio de los Patos”, “Moravia”, que totalizan más de 150.000 m² de construcción de alta gama.

La ciudad de Asunción ha incrementado su stock de departamentos con más de 200 edificios y más de 1.500 unidades de apartamentos en los últimos años.

Para hacer frente al nuevo escenario de crecimiento, el sector de bienes raíces comerciales ha duplicado los m² de sus instalaciones, como lo hicieron en Asunción el “Shopping del Sol” y el “Shopping Mariscal”, en Ciudad del Este se inauguró el “Shopping Plaza Jesuítica” y otros grandes centros comerciales orientados al turismo de compra.

En el año 2016 fue inaugurado el emprendimiento privado de usos mixtos más emblemático del país: El Paseo “La Galería”, con 290.000 m² construidos de locales comerciales, gastronómicos y oficinas corporativas.

Las torres del Paseo representan un éxito de alquileres de oficinas, hoy se encuentran ocupadas en un 70% por las compañías lideres del país, en tanto que el mall atrae al turismo de compras local y extranjero, especialmente de argentinos, brasileros y uruguayos.

El “World Trade Center Asunción” acompaña el éxito de alquileres de oficinas, con 4 torres corporativas de más de 80.000 m² que se encuentran ocupadas en un 70% por compañías multinacionales, representaciones diplomáticas, grandes empresas locales.

Lo expuesto indica que el mercado inmobiliario en Paraguay seguirá por las sendas del crecimiento y la expansión, generando nuevas oportunidades a inversores, desarrollistas, y clientes finales, entendiendo que la competencia leal mejora las condiciones y el mercado se encuentra en etapa de sofisticación. ■

CASASWEB

Sincroniza en URUGUAY

mercado libre

gallito GRANDES ENCUENTROS

OLX

facebook

RE.uy REAL ESTATE URUGUAY

EN OBRA

inmuebles

Tuapartamentoaquí

En ARGENTINA

zonaprop

PROPERATI

NUNCA ANTES FUE TAN SENCILLO CONTAR
CON UNA HERRAMIENTA TAN COMPLETA PARA SU NEGOCIO

Mas Servicios:

Ordenar clientes - Demanda - Oferta - Geolocalización solicitudes de visita - Publicidad

Si usted tiene una inmobiliaria **contáctese ya** con nosotros
a **servicios@casaweb.com** o **099 40 70 60**
y le ampliaremos la información de nuestros servicios

Heraclio Labandera • Periodista, especializado en prensa económica y financiera

Uno de cada diez pesos del país lo genera el sector inmobiliario

El sector inmobiliario el pasado año generó algo más de un peso de cada diez, de los que componen el Producto Bruto Interno (PBI) del país. Si bien creció menos que el país, la actividad de los bienes raíces marcó un crecimiento relevante, en comparación a evaluaciones anteriores. El motor principal fue la evolución de los precios del sector.

Durante una presentación titulada *"Oportunidades de Inversión en Uruguay"* realizada por el ministro de Economía y Finanzas, Danilo Astori, durante el "IX Congreso de Desarrollos e Inversiones Inmobiliarias", organizado en agosto último en Buenos Aires, el funcionario sostuvo que el peso de las actividades del sector inmobiliario uruguayo en 2016 concentraron el 12% del total contabilizado para la estimación del Producto Bruto Interno (PBI) nacional.

Ese dato es muy relevante en el contexto de las Cuentas Nacionales (donde se mide el PBI), ya que advierte que este rubro constituye uno de los diez pilares de la economía del país.

Los datos señalados por Astori, coinciden con los indicadores que ofrece un trabajo sectorial del programa "Uruguay XXI", editado en 2017, sobre la inversión inmobiliaria en el país con cifras cerradas con datos a 2016, los últimos indicadores conocidos.

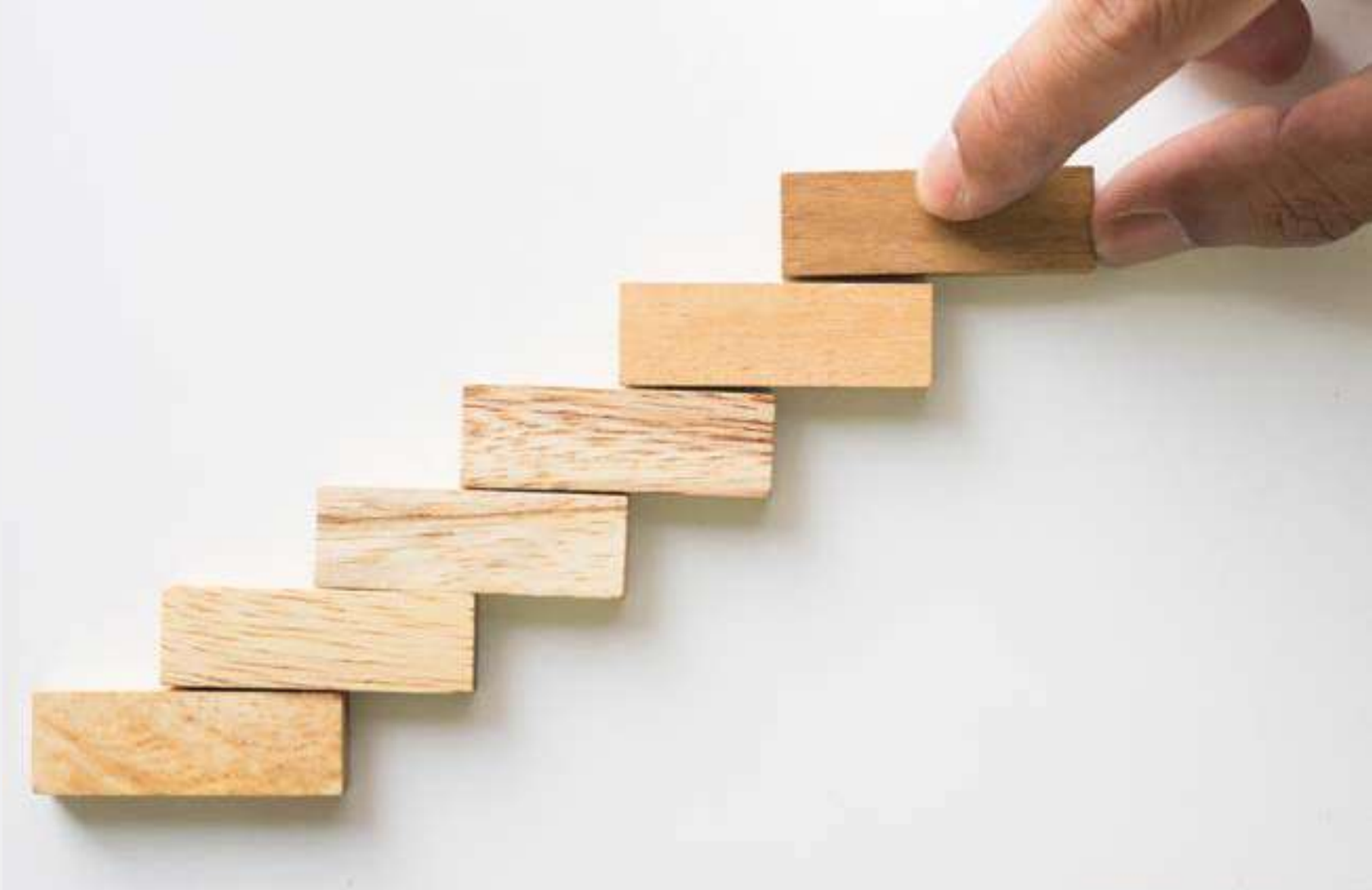
La economía se sirve de la comparación de series largas de datos, como los una década, porque ello permite tener una idea más estable de las comparaciones, ya que el dato de un año con respecto al anterior puede sufrir una variación importante debido un episodio puntual pero que luego no se repetirá, lo que induciría a error en la perspectiva global del rubro.

En consecuencia, esa mirada de series largas permite estimar promedios para los indicadores, lo que advierte sobre los comportamientos del sector en comparación a referencias más amplias como la evolución económica del país.

Para los analistas de ese organismo, en la década cerrada en 2016, la actividad inmobiliaria nacional experimentó una expansión real del 7,4%, lo que implica una cifra por demás interesante, pero llevada a términos anualizados, ese incremento representó un crecimiento del sector de 0,6% en promedio por año, lo que fue un crecimiento "significativamente inferior al de la economía" (según el estudio del programa "Uruguay XXI) durante ese mismo período estudiado.

En 2016 no hubo un incremento significativo de la actividad, respecto a la registrada en 2015, según los datos que manejó "Uruguay XXI", basados en las series que de modo habitual colecta el Banco Central del Uruguay (BCU) sobre los diversas actividades de la economía nacional.

El despegue en la estimación sectorial del PBI, iniciado en 2006 y que fue ascendente todos los años



desde el comienzo de la medición, ocurrió en el año 2012, donde el indicador mejoró bastante en comparación a la medición del año 2011.

Importancia

Uno con legitimidad puede preguntarse cuál es la importancia de bucear por esta salsa de números, para analizar la actividad inmobiliaria de un determinado año, cuando se trata de una mera elaboración convencional, surgida de un acuerdo previo en la Academia sobre el significado de cada cifra y su forma de cálculo.

Pero si se advierte que la cifra del PBI es una estimación de la creación o de pérdida de riqueza de un país dentro de un determinado período de tiempo (en general, un año), comparar la evolución de los distintos sectores con la evolución general de la economía permite establecer el peso relativo de un determinado rubro dentro del conjunto de la creación de riqueza del país.

De modo que estimar el porcentaje del PBI que implica el aporte del sector inmobiliario, más que una cifra aislada, es un indicador político sobre la importancia del sector.

Este indicador sectorial no es, ni puede ser, el dato de un único renglón del negocio inmobiliario, donde la renta dentro de cada sub-rubro puede tener diferentes retornos, pero permite promediar el peso relativo de la actividad dentro de la actividad económica general del país.

Diferentes bases de datos

El trabajo del programa "Uruguay XXI", está orientado a la promoción del país en el capítulo de captación de inversiones externas, y en su elaboración se combinaron datos de diversas fuentes estadísticas que si bien no tienen por que "empalmar" los resultados finales (diferentes fuentes, cierres en distintos años, etc), posibilita una mirada global del rubro para justipreciar la oportunidad y la conveniencia de colocar dinero en la industria inmobiliaria nacional, y convencer al capital de ahorrar o colocar inversión en el "ladrillo bank" vernáculo.

Una de las bases de datos utilizadas para ese trabajo de promoción, fue la del Instituto Nacional de Estadística (INE), el organismo estatal de estadigrafía que desde hace más de una década monitorea el sector y divulga informes sectoriales semestrales, en general, de Montevideo (la mayoría de las veces), Punta del Este y alguna otra ciudad del Interior del país aunque de modo mucho más esporádico.

Danilo Astori. Ministro de Economía y Finanzas

Los datos del INE están bien colectados, pero adolecen de algunas objeciones para el operador inmobiliario debido a la forma cuantitativa de presentar las cifras, considerando que el negocio inmobiliario se centra en la oferta cualitativa de los bienes raíces.

No obstante ello, tal esfuerzo permite tener una mejor calibración de ciertos mercados y del stock de propiedades que pueden ofertarse al mercado bajo diferentes modalidades.

de tales permisos fueron destinados a vivienda (132.562 m^2), un 28% a comercios (132.131 m^2) y dentro del 37% incluidos dentro del rubro "destino desconocido", gran parte de tales proyectos finalmente se destinaron a la construcción de viviendas, como reza el informe en sus considerandos.

En la construcción de vivienda nueva, entre 2005 y 2013 la expansión no fue homogénea en todos los segmentos de vivienda, porque mientras que en los primeros años de la

En la década cerrada en 2016, la actividad inmobiliaria nacional experimentó una expansión real del 7,4%

El estudio del programa "Uruguay XXI" procuró decodificar algunos indicadores para el potencial inversor externo en el sector de bienes raíces, en algunos de cuyos renglones desglosó datos interesantes para el inmobiliario local.

Por ejemplo, en una estadística de los metros cuadrados aprobados para construcción en el Departamento de Montevideo que se presentó, en el cuadro de 2016 el 29%

muestra los sectores más dinámicos fueron los "target" de Torres Medianas y Torres Suntuarias, entre 2008 y 2011 la construcción se concentró en el renglón de las Torres Suntuarias, mientras hacia 2013 el renglón de mayor expansión en m^2 fue el de la construcción de viviendas, con una vigorosa expansión en los segmentos de Torres Económicas y Torres Medianas.

Otro aspecto considerado que pue-

de ser de interés para la industria inmobiliaria, es lo referido a las compraventas, más allá de que la estimación del INE sea valuada en un promedio sin desagregar zonas de venta con precisión.

Si bien éstas fueron registradas de modo directo sólo hasta el año 2014, algunos indicadores indirectos como la recaudación del Impuesto a las Transacciones Patrimoniales (ITP) revelaron que los niveles de compraventa en 2016 bajaron, ya que la recaudación por este gravamen cayó un 2% en ese año con respecto a 2015.

No obstante ello, existe la clara presunción de que en 2016 y el primer trimestre de 2017 éstas repuntaron, a lo cual habría contribuido de modo relevante la desaceleración de la inflación, el fortalecimiento del peso frente al dólar y la mejora de las expectativas de crecimiento del PBI para el horizonte de los próximos años.

De acuerdo al estudio, los precios medios de la vivienda evolucionaron por encima de la inflación, entre 2004 y 2014, lo cual sugirió que en los últimos años, los inmuebles fueron un buen activo de reserva de valor.

Larga vida al "ladrillo bank". ■

¡Sea parte y gane beneficios!

Cuando CIU cumpla un siglo en 2087, los inmobiliarios relatarán a sus pares lo sucedido durante los 70 años que ahora comienzan.

Porque lo sucedido en las primeras tres décadas de la gremial habrá sido recordado en el Libro conmemorativo del 30º aniversario de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya.

Sea usted también autor de estas páginas vivas y acerque la gran historia de su empresa. Lo necesitamos para conocer, de primera mano, el esfuerzo de sus primeros años. Para que esa experiencia no se pierda en el olvido, lo invitamos a hacer memoria, lo convocamos a compartir el momento con sus colegas y amigos.

Participe pautando en el Libro del 30º Aniversario con alguna de estas propuestas:

Espacio:
Aviso doble página (45,0 x 26,5 cm)
Bonificación:
Incluye 10 entradas a la fiesta aniversario del 27 de noviembre

Espacio:
Aviso página entera (22,5 x 26,5 cm)
Bonificación:
Incluye 5 entradas a la fiesta aniversario del 27 de noviembre

Espacio:
Aviso estandarte (17,5 x 2,75 cm)
Bonificación:
Incluye 2 entradas a la fiesta aniversario del 27 de noviembre

Fecha límite para reserva de espacios: 20/11/17
Fecha límite para envío de originales: 24/11/17

Solicite más información:
Tel. 2901 0485 / ciu@ciu.org.uy

Un estudio de 2017 estimó que para 2020 habrá unos 26.000 espacios de coworking alrededor del mundo, que es el doble de la actual, y se calcula que los profesionales migraran hacia esta modalidad de trabajo, con lo cual la cifra de coworkers llegará a los 3,8 millones.

COWORKING

El mundo del emprendurismo es muy dinámico, tanto como para modificar el sistema tradicional de los negocios sólidos.

Ahora, que la empresa puede ser una notebook, la modalidad del coworking, o espacio de trabajo compartido, puede ser la respuesta ideal para los requerimientos locativos de la época.

Del coworking comenzó a hablarse en el mundo a comienzos de la década de 1990, pero la novedad tuvo un fuerte espaldarazo cuando un ingeniero de la compañía Dropbox creó en San Francisco, California, el primero de estos espacios compartidos con la modalidad contemporánea.

En esos años comenzó a instalarse la idea de los "viveros de empresas", grandes espacios segmentados para diversos emprendimientos, arrendados y con el costo de los gastos comunes, la idea se fue calibrando con sutileza hasta llegar al actual concepto del coworking como negocio.

En Uruguay, el primer coworking se abrió en 2014, con la grifa "Sinergia Cowork", ubicada en el barrio Palermo, y luego le siguieron otros cinco emprendimientos de similar naturaleza, con más de una sede en algunos casos.

La tendencia de este tipo de negocio ha dejado atrás el "generalismo" de estos espacios laborales, evolucionando hacia la creación de espacios orientados a determinada modalidad de trabajo.

Este negocio se coloca en competencia directa con el mercado de oficinas, prototipo operativo del paradigma laboral del siglo XX, que de a poco parece desplazar esta propuesta tan dinámica y acorde a la tecnología a disposición y a los tiempos que corren.

Ya existen en Montevideo media docena de estas experiencias, en varios casos orientadas a contemplar las necesidades de los "nativos digitales", cuyas raíces están más vinculadas a una computadora que a una determinada locación, como tradicionalmente han sido las oficinas.

La tendencia de este negocio instaló otros requerimientos que también son parte del negocio global, apunta a los emprendimientos que no desean anclarse en un problema de costos fijos y de mantenimiento común -ya solucionado, cuando de coworking, se trata- y aprovecha la sinergia potencial entre los emprendedores que operan desde estos sitios.

Pero si bien es un negocio inmobiliario típico para los que tienen tareas "freelance", la tendencia que ahora se procura instalar es que la propuesta cale entre abogados, contadores, gestores, consultores, y otro tipo de profesiones u ocupaciones asociadas tradicionalmente con la clásica oficina, la idea tiene buen predicamento entre las profesiones más siglo XXI, como los desarrolladores de software, diseñadores y operadores laborales con requerimientos tales como espacios para eventos, lo cual ha empoderado un poco más a este negocio frente a su tradicional competidor.

> El coworking no sólo es un negocio inmobiliario de servicios, sino una filosofía de trabajo, cuyos planes son la colaboración, la creatividad, el talento y la comunicación.

Los seis cowork que funcionan en Montevideo pueden albergar a más de medio millar de emprendedores, y en casi todos los casos los precios de arrendamiento de su sitio laboral es a precios muy módicos.

Pero quizás el negocio requiera ya de alguna recreación, porque ya se oyen de "dificultades" de algunas grifas.

O el negocio llegó a su techo, o es hora de innovar.

1967 - 2017

www.estudiorubenalvarez.com.uy

Oficina central: Cno. Maldonado 4950 (a una cuadra de Veracierto) - Telefax: 2514-8126 - E-mail estra@adinet.com.uy

Cumplimos 50 años de actividad continuada

Ofreciendo nuestros servicios comerciales, jurídicos y notariales. Administración y venta de propiedades, siempre en forma exclusiva, con seriedad y honestidad de procedimientos. Y por sobre todo, con alta profesionalidad y un prestigio bien cimentado.

Nuestro estudio en el año de su cincuentenario, agradece a todos sus estimados clientes, a sus asesores y consultores, escribanos, abogados, arquitectos, agrimensores y contadores. A todos los buenos profesionales escribanos/as, que en el correr de los años intervinieron en las diversas operaciones inmobiliarias realizadas.

A los actuales integrantes del estudio y a todos aquellos que pasaron y dejaron su huella de conducta ejemplar, y a quienes siempre recordamos.

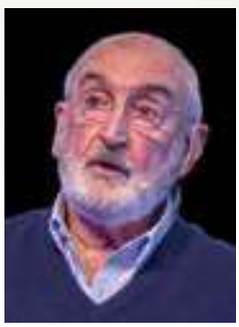
Estudio rubén alvarez

ESTUDIO COMERCIAL • JURÍDICO • NOTARIAL
NEGOCIOS INMOBILIARIOS • ADMINISTRACIÓN DE PROPIEDADES

Miembro fundador de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya (CIU) - Miembro fundador de la FIABCI (Capítulo Uruguay)

Dr. Julio Decaro • Director Ejecutivo de CMI Interser

Negociando por intereses



Julio Decaro
Es Doctor en Medicina, graduado en 1974 en la Universidad de la República (Udelar/ Uruguay) con Medalla de Oro. Realizó estudios en la Universidad de Harvard, en el Instituto de Investigaciones Mentales (Palo Alto, California, EE.UU.) y en el Instituto Privado de Psicología Médica, Argentina. Docente de la Udelar y de la Universidad Católica. Actualmente es Chairman de CMI Interser. Autor de varios libros.

Una de las formas como se conoce el modelo creado en el Harvard Negotiation Project es, negociación por intereses, porque una de sus piedras angulares es la distinción entre éstos y posiciones.

Dice el Prof. R. Fisher en su libro "Sí...¡de acuerdo!", que dos hermanas discutían por la última naranja de la frutera. La mamá, decidida a terminar la discusión, partió la naranja al medio y le dio la mitad a cada una. Una de las hermanas peló la naranja, tiró la cáscara y se comió la pulpa. La otra hermana, peló la naranja, tiró la pulpa y ralló la cáscara para dar sabor a un pastel. Sin duda, una solución ineficiente.

De haberles preguntado que querían, seguramente hubiesen dicho: "quiero la naranja" (igual posición). Una indagación más cuidadosa, hubiese descubierto que mientras una necesitaba la cáscara, la otra quería realmente la pulpa (diferentes intereses).

Esta situación es frecuente en negociaciones y la habilidad con que somos capaces de descubrir los intereses debajo de las posiciones, es una fuente real de poder.

¿Qué recomendamos para lograrlo?

• Pregunte ¿Para qué? ¿Para qué necesita lo que está pidiendo? ¿Qué va a hacer si lo obtiene? Mientras preguntar ¿por qué? apunta al pasado, tienta a justificaciones y es fácil de contestar con un "porque sí", preguntar ¿para qué? apunta a futuro e induce a

explicar los reales intereses.

• Explique por qué pregunta. A la pregunta anterior le pueden responder con un " y a Ud. que le importa". Es bueno explicar anticipadamente que pregunta para entender y por supuesto, hacerlo con actitud de curiosidad.

• Hable de sus propios intereses y apueste a la reciprocidad. A veces se va a topar con personas que son reacias a explicar sus intereses y una forma de abrirlos, es hablar primero de algunos de los suyos.

• Hable de lo que supone son los intereses de la otra parte. Si se ha preparado bien, debe haber pensado en los intereses de las otras partes y aclarando que lo que va a exponer son sus suposiciones (su mejor aproximación a lo que el otro puede tener en la cabeza) plantee lo que usted pensaría si estuviese en sus zapatos.

• Proponga una buena opción. Plantee una idea de solución o acuerdo, pero pida críticas. En lugar de defender a ultranza su propuesta, pida a la contraparte que le explique de qué manera su idea, no va bien con lo que él o ella necesita. Escuche atentamente, cada crítica será la expresión de un interés no contemplado.

Por último, algunos clientes preguntan: ¿Es bueno hablar siempre de todos mis intereses? Eso es tan extremista como decir, no debo hablar nunca de ninguno. Sin embargo, ante este dilema recuerde: entender y exponer bien los intereses de todas las partes no es igual que comprometer y es el mejor camino para crear opciones de acuerdo de beneficio mutuo. ■

A veces se va a topar con personas que son reacias a explicar sus intereses y una forma de abrirlos, es hablar primero de algunos de los suyos.

Llamado a Consultores

La Cámara Inmobiliaria Uruguaya (CIU) realiza un llamado a interesados en realizar un estudio del impacto de las Plataformas Digitales en el Sector Inmobiliario en Uruguay.

Los postulantes deberán presentar un documento analítico de las actuales características del sector inmobiliario nacional, y una evaluación del impacto en éste de las plataformas digitales destinadas a la intermediación comercial y financiera.

El estudio deberá incluir un análisis cualitativo y cuantitativo de la incidencia de estas plataformas en el sector, y sugerir propuestas estratégicas.

Se deberá identificar la evolución de los precios y cantidades de transacciones realizadas en los últimos años en el sector, diferenciando entre compraventa y alquiler, analizar la segmentación del segmento de compradores y de inquilinos de acuerdo al nivel de ingresos, nivel educativo, tamaño del núcleo familiar, tipo de ocupación y área geográfica urbana de preferencia en el mercado de compraventa y arrendamiento.

Se deberá también identificar la aparición, evolución e impacto de las plataformas digitales destinadas a la intermediación inmobiliaria en el mundo y en Uruguay, y su incidencia en el sector, discriminando entre los mercados de compraventa y de alquiler en función del tipo, tamaño y ubicación del inmueble.

Los interesados podrán consultar las bases de este llamado en la sede gremial de la CIU (Avenida Uruguay 820, Montevideo) y los postulantes deberán enviar una propuesta a la dirección administracion@ciu.org.uy hasta el día lunes 20 de noviembre a las 17 horas.

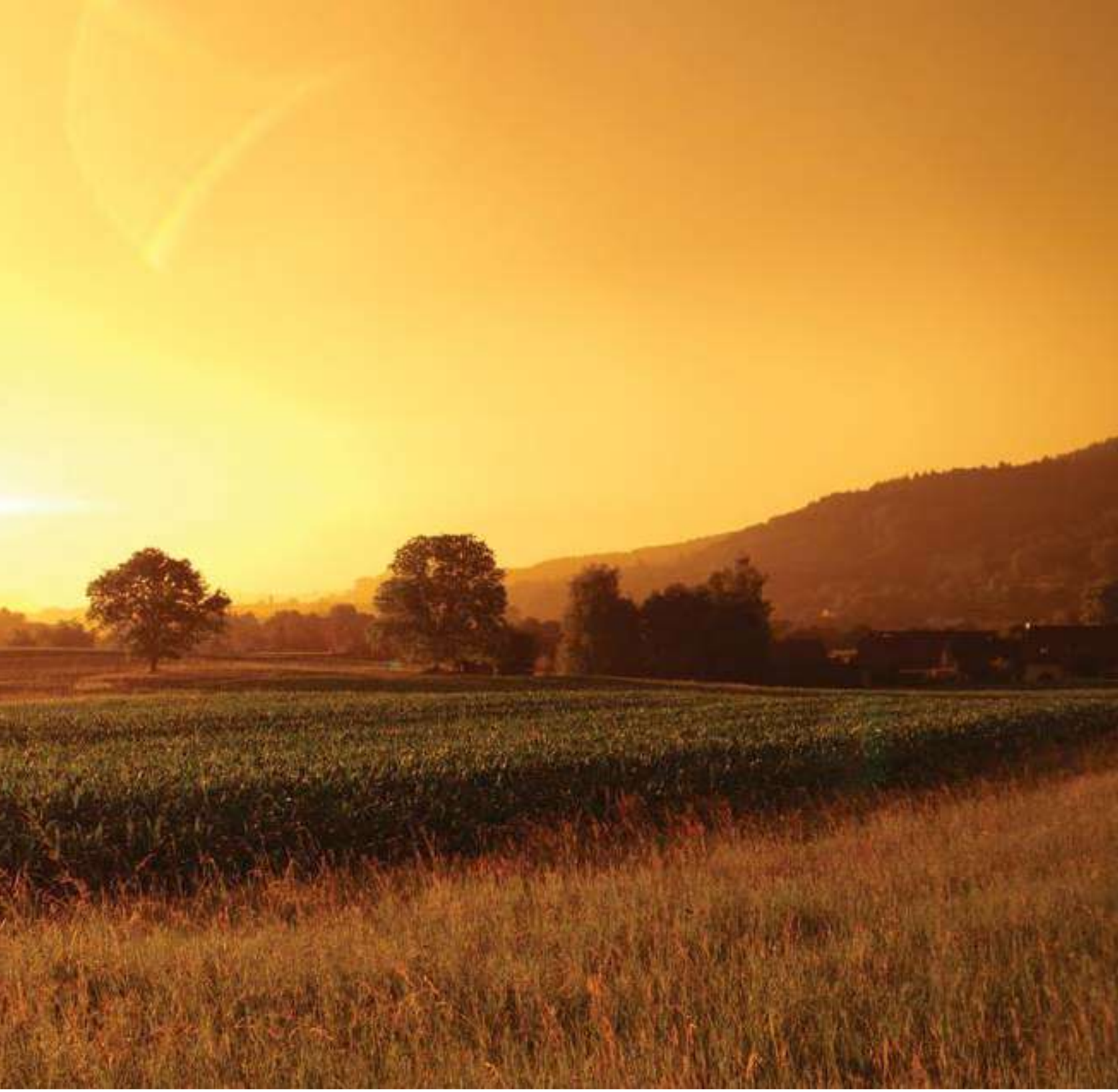
Leon Peyrou • Téc. Agr. - Perito Avaluador Judicial (Facultad de Derecho Claeh).
Director de Leon Peyrou Propiedades Casas & Campos

¿Un indicador representativo o un hecho casual?

Aumentan las ventas de campos, en cantidad y precio

El último informe de la Dirección de Estadísticas Agropecuarias (DIEA) de agosto de 2017 –cuya base es obtenida de la Dirección General de Registros– nos permite darle el título al presente artículo

Es de destacar que si bien el informe de DIEA nos proporciona muchísimos elementos importantes para analizar, nos ofrece una limitante no menor, al no poder contar con el índice de productividad de cada padrón, información que nos permitiría proyectar los cálculos a un índice promedio 100 y obtener un resultado más objetivo.



En consecuencia, hay en nuestro cálculo una cuota importante de presunción, pero pese a ello, hoy, dado el cuadro de operaciones realizadas, podemos presumir que ese Indice Coneat ideal de 100, pueda no estar lejos del promedio.

Aumento el precio promedio de la hectárea. Analizadas las operaciones de compraventa de tierras para uso agropecuario realizadas en el período comprendido entre el 1° de enero y el 30 de junio de 2017 y comparado con el promedio de todo el año 2016, podemos deducir que el precio de la tierra se incrementó en casi un 10%, un 9,94% para ser más exactos.

También aumentaron la cantidad de hectáreas comercializadas. Si bien la cantidad de operaciones concretadas en el primer semestre de este año fueron levemente menores al primer semestre del año pasado, la superficie comercializada aumento un 15% con respecto al mismo periodo. En consecuencia se vendieron campos de mayor área.

Desglosadas las 94.810 hectáreas comercializadas en este primer se-

mestre, entre el primer trimestre enero-marzo del 2017 donde se comercializaron 20.871 hectáreas a un valor promedio de U$S 3.662/há y las 73.940 hectáreas comercializadas en el segundo trimestre abril -junio de este mismo año a un valor promedio de U$S 3.731/há, nos hace concluir que este incremento, tanto en la superficie comercializada como en su valor puedan estar marcando una tendencia ascendente, digna de destacar, tanto en el comparativo con el primer semestre del 2016 como entre los dos trimestres de este año.

Surge del informe referido que el monto total operado en el semestre superó los 352 millones de dólares, determinando un precio promedio de U$S 3.716/há lo que implica un 4 % más si lo comparamos con el primer semestre del año pasado.

El comparativo entre trimestres muestra un aumento en el número de operaciones en el orden del 35% y un crecimiento de 3,5 veces la superficie vendida con respecto al primer trimestre.

También surgen otros datos significativos, como que, entre Cerro Largo, Lavalleja y Florida (departamentos que podríamos decir de aptitud mayormente ganadera, más allá de la condición lechera que también ostenta) se comercializó el 50% de la superficie total a un valor promedio de U$S 3.817/há. Mientras que el otro 50 % se distribuyo en el resto del país, teniendo los valores más bajos, los campos de Artigas, U$S 1.838/há y los valores más altos, obviamente los ostentaron los campos más ricos (de aptitud netamente agrícola), que fueron San José, Colonia, y Soriano, con valores promedios de: U$S 7.012, U$S 6.881 y U$S 6.478/há, respectivamente.

El análisis de acuerdo a la superficie marca una tendencia de los campos más demandados, con cierta coherencia de acuerdo a nuestro mercado. Los campos más requeridos fueron los de menos de 100 há lo que nos permite infringir un interés de pequeños inversores que incursionan en el sector prudentemente o que ponen su capital a resguardo en una opción que, si la tendencia se mantiene, podrían obtener una rentabilidad adicional, al margen de la productiva, o una capitalización nada despreciable. Vemos también con la misma coherencia que los campos entre 500 a 1.000 has son los que mejor se pagaron, U$S 4.361/há, permitiéndonos en este caso, inferir que la motivación está, en obtener unidades productivas medias, de óptima rentabilidad.

CUADRO 1. Compraventa de tierras para uso agropecuario. Del 1° de enero al 30 junio de 2017.

Departamento	Nº de operaciones	Superf. vendida		Valor	
		Total (há)	Prom. (há)	Total (miles de U$S)	Prom. (U$S/há)
Total	**459**	**94.810**	**207**	**352.285**	**3.716**
Artigas	15	1.386	92	2.548	1.838
Canelones	35	855	24	5.152	6.027
Cerro Largo	34	21.266	625	74.883	3.521
Colonia	36	2.143	60	14.746	6.881
Durazno	24	6.885	287	19.727	2.865
Flores	6	1.251	208	4.918	3.932
Florida	25	12.107	484	52.416	4.329
Lavalleja	51	14.170	278	51.077	3.605
Maldonado	37	2.316	63	9.324	4.026
Paysandú	14	710	51	1.774	2.498
Río Negro	6	2.895	482	10.574	3.653
Rivera	19	2.364	124	5.360	2.267
Rocha	33	2.493	76	7.338	2.944
Salto	24	4.173	174	8.284	1.985
San José	36	3.136	87	21.990	7.012
Soriano	24	2.594	108	16.805	6.478
Tacuarembó	15	3.196	213	7.651	2.394
Treinta y Tres	25	10.871	435	37.718	3.470

Fuente: MGAP-DIEA en base a información de la DGR

En el análisis retrospectivo surge un claro incremento desde el año 2000 a la fecha, salvo en el año 2002 donde bajaron de U$S 448/há a U$S 386/há y otra baja luego de la constante suba hasta el 2014, cuando en el 2015 y 2016 bajaron de U$S 3.934/há a U$S 3.584 y U$S 3380 la hectárea respectivamente, produciéndose como decíamos este aumento del primer semestre del 2017 que nos ubica en los U$S 3.716.

Realizado este breve resumen y análisis del informe mencionado y observando los gráficos en cuanto la evolución de los valores del campo en nuestro país, no sería imprudente afirmar que la compra de tierra en Uruguay puede resultar un muy buen negocio para cualquier inversor, sea local o extranjero, más considerando los precios de nuestro vecinos Argentinos, o de otras latitudes como Europa y Estados Unidos.

Cabe aclarar que un atractivo no menor, es que nuestro país cuenta entre sus puntos más distantes con 600 Km y si bien nuestras carreteras no son las óptimas, estas distancias se recorren sin dificultad en pocas horas. Encontramos fracciones excepcionalmente grandes pero la mayoría de nuestras unidades productivas no superan las 2.000 há y se trata básicamente de campos con aptitud agrícola, ganadera y forestal, variando su precio de acuerdo a estas características que están asociadas a la calidad del suelo, ubicación (distancia de los mercados o puntos de embarque), mejoras, etc., siendo como surge, los agrícolas los de mayor valor y no considerándose en este informe los campos forestados.

Cuadro 2. Compraventa de tierras para uso agropecuario, por escala de superficie de la operación. Del 1° de enero al 30 junio de 2017.

Escala de Superficie de la operación (há)	Operaciones		Superf. vendida		Valor		
	Nº	%	há	%	Total (miles de U$S)	%	Prom. (U$S/há)
Total	**459**	**100**	**94.810**	**100**	**352.285**	**100**	**3.716**
10 - 100	345	75	12.231	13	50.517	14	4.130
101 - 200	57	12	8.160	9	23.217	7	2.845
201 - 500	32	7	10.156	11	35.865	10	3.531
501 - 1.000	11	2	8.226	9	35.876	10	4.361
1.001 - 2.000	9	2	11.663	12	45.167	13	3.873
Más de 2.000	5	1	44.375	47	161.642	46	3.643

Fuente: MGAP-DIEA en base a información de la DGR

CUADRO 3. Compraventa de tierras para uso agropecuario. Número de operaciones, superficie vendida y valor, por año.

Año	Nº de operaciones	Superf. vendida		Valor	
		Total (miles de hectáreas)	Promedio (há)	Total (millones de U$S)	Prom. (U$S/há)
Total	**36.362**	**8.071**	**222**	**12.510**	**1.550**
2000	1.517	308	203	138	448
2001	1.966	530	270	219	413
2002	1.598	365	229	141	386
2003	2.156	741	344	311	420
2004	2.746	758	276	503	664
2005	2.872	846	295	613	725
2006	3.245	859	265	972	1.132
2007	3.277	676	206	968	1.432
2008	2.959	684	231	1.260	1.844
2009	1.847	323	175	753	2.329
2010	2.093	336	161	885	2.633
2011	2.288	354	155	1.130	3.196
2012	2.060	336	163	1.166	3.473
2013	1.868	371	199	1.305	3.519
2014	1.257	178	142	702	3.934
2015	1.245	176	142	632	3.584
2016	909	136	150	460	3.380
2017*	459	95	207	352	3.716

Fuente: MGAP-DIEA en base a información de la DGR.
** Del 1º de enero al 30 de junio de 2017*

Juan J. Roisecco • Broker Logístico Inmobiliario

Estructura logística

A) Parques empresariales
Están destinados a empresas de diferentes sectores, en zonas habilitadas por el gobierno departamental o municipal. Se realizan proyectos en donde sus parcelas son de distinta superficie y flexibilidad en cuanto a sus tipologías y usos.

Los procesos productivos cambian y los espacios deben adaptarse en cada momento a las necesidades de la empresa. Esos Parques deberían situarse junto a vías de comunicación de primer orden, como rutas, que cumplen una función de distribución general nacional.

Todos ellos deberán cumplir con conocimientos específicos y una estructura física para obtener el mejor resultado en la función logística, la que le dará mayor valor agregado al producto o servicio elegido.

B) Parques Industriales
En estos parques se desarrolla la transformación de la materia prima o el ensamble de varios elementos por medio de la tecnología, para obtener un producto determinado por medio de la tecnología.

Son zonas en donde será necesario una cantidad de servicios públicos, como potencia eléctrica, volumen de agua, o saneamiento. Servicios que no se pueden encontrar en todo el territorio nacional o municipal, ya sea por ser una zona no apta para

La infraestructura de la Logística como función para el cumplimiento de destino proyectado, se puede dividir en seis distintos tipos de parques, de acuerdo al desarrollo de las diferentes actuaciones: A) Parques empresariales; B) Parques industriales; C) Parques científicos – tecnológicos; D) Plataforma logísticas; E) Puerto libre; F) Zonas francas.

tal fin, o porque el plan municipal no ha proyectado dicho nivel de servicios para la zona.

Es de gran importancia lo expresado para la creación del mismo, y por ello su ubicación se encuentra muy vinculada a decisiones gubernamentales de distinto tipo.

C) Parques científicos - tecnológicos
Son proyectos o recintos a los que se añade una serie de servicios destinados a potenciar la transferencia de tecnología, entendida como una necesitad de las empresas para mejorar su competitividad.

Estos servicios se incluyen en un Plan de Desarrollo Tecnológico que lo vincula a cada parque y están destinados a empresas de alta tecnología que tengan interés en una ubicación privilegiada y que puedan beneficiarse de las sinergias que se producen en compartir un espacio con otras empresas del mismo tipo, y una Universidad que les de importancia o se dedique al estudio tecnológico.

D) Plataformas logísticas
Son recintos particulares o estatales donde se depositan todo tipo de mercaderías ubicadas dentro del territorio nacional, sujetas a las normas para el funcionamiento de las mismas.

E) Puerto libre
Los recintos aduaneros portuarios regulados por la ley 16.246, del 8 de abril de 1992, y su decreto reglamentario 412/992, del 1 de setiembre de 1992, establecen que las mercaderías están exentas de todo arancel aduanero aplicables en ocasión de importación (IVA o IMES) durante su permanencia en dichos recintos.

La empresa que opera en un recinto aduanero portuario, no goza de exoneraciones tributarias por las actividades que realizan ellas.

Por lo tanto, estas empresas se encuentras gravadas por el IRIC, por las rentas derivadas de las actividades realizadas, e IP (Impuesto a Patrimonio) por los bienes situados en dichas áreas.

En estos recintos no se puede realizar actividad industrias ni que signifique un cambio de la naturaleza de la mecadería. Solo serán actividades de depósito, reenvasado, remarcado, clasificado, agrupado, desagrupado, consolidades, desconsolidades, manipuleo y fraccionamiento.

F) Zonas francas
La ley 15.921, del 17 de diciembre de 1987, establece que las zonas francas son áreas aisladas del territorio nacional, donde se estimula la actividad económica a través de una normativa particular.

En Uruguay estas zonas de economía especial gozan de excepciones aduaneras y fiscales, además de estar excluidas de la jurisdicción de los monopolios estatales.

Esto las diferencia de la mayoría de las zonas francas del mundo, donde por lo general sólo se contemplan los beneficios aduaneros y algunas exenciones fiscales de caracter limitado. En ellas, en principio se aplica toda la normativa impositiva uruguaya, a excepción del derecho aduanero y tributario.

En la zona franca se pueden desarrollar cualquier actividad comercial, industrial y de servicios.

Desde el punto de vista aduanero, las actividades que se desarrollan, se consideran realizadas fuera del territorio nacional, o sea, que la introducción de mercadería desde este lugar a la zona no franca se considerará “importación”, debiéndose abonar las tasas y aranceles pertinentes de acuerdo a la normativa, y de ésta a la zona franca será “exportación” desde Uruguay.

Exenciones aduaneras: los bienes, servicios, mercaderías y materias primas, cualquiera sea su origen, introducidas a zonas francas, estarán exentas de todo gravamen aduanero de importación, importación e impuestos.

Por lo tanto, la importación se configurará cuando el bien sale de zona franca e ingresa a territorio nacional.

También los bienes y servicios podrán salir de las zonas francas hacia terceros países en cualquier momento, exentos de todo tributo que grave las operaciones de exportación.

Además, la circulación de bienes y la prestación de servicios realizados dentro de la zona franca, se encuentra exonerada del impuesto al valor agregado.

Exenciones impositivas: las mismas son de carácter subjetivo, y se otorgan exclusivamente a los usuarios.

Están exentos de todo tributo nacional, creado o a crearse, incluso aquellos cuya exoneración legal requiera una autorización específica.Dentro de éstos, se comprenden el impuesto a las rentas de industria y el impuesto al patrimonio.

Al primero se expliyen los dividendos y utilidades paradas o acreditadas a personas del exterior cuando se encuentrasn gravadas en su país de origen y exista crédito fiscal por el impuesto que abonen en Uruguay.

Es libre la entrada y salida de divisas, metales preciosos y títulos valores de cualquier especie.

El pago o cobro de operaciones comerciales, compras, o ventas en zona franca, no requieren intervención de las autoridades económicas uruguayas.

La decisión 8/94 del Consejo Mercado Común aborda el régimen de las zonas francas, zonas industriales, zonas de procesamiento de exportaciones y las áreas aduaneras especiales dentro del Mercosur.

De acuerdo con esa decisión los bienes dentro de dichos régimenes, están sujetos al pago del arancel común externo (ACE).

También implica que los bienes procesados en zonas francas tienen que pagar el ACE, aunque cumplan con las reglas de origen.

Existen excepciones para el comercio bilateral entre ciertas zonas francas. Ejemplo: la decisión 9/01 permite el intercambio de ciertos productos entre Colonia y Manaos, sin pagar el ACE, pero está sujeta a una cuota de 500 millones de unidades de recipientes procedentes de Colonia y a un valor máximo de US$ 20 millones para productos procedentes del Manaos.

La ley 15.921 establece que las zonas francas son áreas aisladas del territorio nacional.

Publicar en gallitoluis
es fácil y
gratis
Conocé más en
gallito.com.uy/facilygratis
AGILE

Rubén Álvarez • Operador Inmobiliario. Director de Estudio Ruben Álvarez

Un adiós a los loteos

"Felicitaciones, acaba de formalizar la compra de un pedazo de mundo"

Esa referencia verbal corresponde a un gran empresario gallego de nuestra zona del Camino Maldonado, venido a estas tierras en la década de los años cincuenta quien contribuyó con su familia a inversiones inmobiliarias que beneficiaron a familias de modestos recursos, permitiendo a las mismas adquirir un terreno con las máximas facilidades de pago. Y cada vez que finalizaba una promesa de venta, con la presencia del escribano interviniente, empleaba los términos del comienzo de esta nota.

Los fraccionamientos de tierras, y dentro de ellos en especial los loteos de terrenos, han sido desde siempre y hasta el año 2008, una constante en nuestro departamento de Montevideo y en general en todo el País.

La constitución o formación de nuestros barrios fueron producto de ello, destacándose las primeras décadas del Siglo XX, en donde encontramos la presencia de don Francisco Piria, con su particular visión, y propulsor de continuados fraccionamientos y loteos.

Desde los años 1930 en adelante, comenzaron a construirse viviendas en esos terrenos dando forma y consolidando distintas zonas de nuestra capital en áreas intermedias y periféricas, con picos intensos en las décadas de los años 1940 y 1950.

Fue por ese entonces que se utilizó en gran escala el clásico plano de la “vivienda popular” o “económica”, con sus 64 m2 de área construida (azotea plana, dos ventanas al frente y la puerta de acceso al centro).

¿Quiénes eran los destinatarios de esos lotes adquiridos con una pequeña suma de entrega inicial, y el saldo pagado en cuotas hasta en plazos de seis a ocho y más años? Los beneficiarios de esos loteos eran -y aún lo son- familias de recursos limitados, constituidas por obreros jornaleros, empleados de la industria y el comercio, modestos artesanos y otros, que distrayendo pequeña parte de sus ingresos, pudieron enfrentar también una pequeña cuota mensual que los ubicase en la categoría de promitentes compradores con derecho real de un lote, futuro afincamiento de su única vivienda, que será auto-construida con el esfuerzo familiar.

La experiencia nos permite asegurar, sin temor a equivocación alguna, que ese promitente comprador es el que pelea su jornal diariamente, es el que cuida su trabajo, sea cual fuere; el que se las ingeniará para adquirir los materiales para su construcción, que contará con la ayuda de su familia y amigos para edificar su vivienda; y el que no se colgará de las líneas de corriente eléctrica para hurtar energía.

Pues bien, señores gobernantes y futuros candidatos a ello: a esos hay que ayudar, y estimular esos emprendimientos, pero no con leyes que limitan e impidan de alguna forma el desarrollo y el acceso de esas familias a disponer con su propio esfuerzo de su terreno y su posterior vivienda. La ley N° 18.308, titulada como de Ordenamiento Territorial y Desarrollo Sostenible, que ha sido desde su proyecto -y lo es hoy- rechazada por cuantas Asociaciones y Organizaciones existan.

En su art. 38 habilita a la confiscación por parte del Estado o Intendencias, de predios o propiedades privadas de superficies entre un 8 y 10% del total del predio, sin que exista ninguna indemnización, algo que en muchos aspectos desconoce los derechos que otorga nuestra Constitución.

Hay tierras urbanas para fraccionar que aún no están asistidas por el servicio de saneamiento (artículos 32 y 43 de la citada ley), pero que tienen aptitud para ello, con servicios de agua potable y de

energía eléctrica, con locomoción disponible, luz a gas de mercurio, recolección de residuos por sus frentes, y con escuelas y liceos próximos.

Hoy se está impedido de lotear por las disposiciones establecidas en la citada ley, que entre otras cosas condiciona los fraccionamientos de tierras urbanas o potencialmente transformables, a la existencia de la red de saneamiento.

Hay que entender que los inversores privados para cada loteo están presentes con una asistencia social manifiesta que no se puede desconocer y que todos debemos atender y apoyar, por cuanto son facilitadores de soluciones habitacionales.

Los organismos públicos competentes deben facilitar todas las inquietudes y propuestas de esas inversiones, dirigidas a sectores de la población que más lo necesitan, sin que el Estado tenga que comprometer recurso alguno, recaudando más.

Porque de un padrón matriz salen diez o doscientos más que tributaran en forma independiente; sin perjuicio de lo establecido en el art. 46 de la referida ley con una participación en el negocio inmobiliario, titulado “Retorno de las Valorizaciones”.

Además, esos proyectos combaten la informalidad, el hábito a la desprolijidad, la carencia del aseo, y son ejemplo del esfuerzo conjunto de unos y otros.

Señores gobernantes y candidatos futuros a ello: modifiquen la ley Nº 18.308 en lo relacionado con las limitaciones para los fraccionamientos de tierras que aun no posean la red del saneamiento urbano, pero que tiene aptitud para ello y que cuentan con los servicios necesarios.

Les podemos dar decenas y decenas de ejemplos de los últimos fraccionamientos realizados con anterioridad a la ley referida. Son los casos del Barrio Valerio, en Punta de Rieles, a una cuadra del Camino Maldonado (97 solares), Villa Garcìa I, en el Km 21 del Camino Maldonado (acera sur, 15 solares), Villa Garcìa 2 (acera norte del Camino Maldonado Km 21, 12 padrones), Villa Garcìa 3 (a una cuadra del Camino Maldonado Km 21, 40 solares), El Portal del 19, con frente al Camino Maldonado Km 19 (124 solares), por sólo citar algunos casos.

Y hay muchos ejemplos más en otros departamentos, como Canelones, San José y Maldonado. Casos que conocemos a cabalidad, en esos lotes adquiridos con una pequeña entrega inicial, que en algunos casos fueron de U$S 1.000 y saldos de hasta en 84 meses, con una tasa del 8% al 12% anual, calculada sobre saldos, y allí auto-construyeron viviendas con sus respectivos permisos de construcción y mano de obra benévola.

Corresponde destacar, además, el efecto multiplicador de carácter económico producido, que entre otros aspectos incluye a distintos comercios vinculados con la construcción, como fábricas de materiales, barracas, pinturerías, y toda una amplia gama de otras empresas afines a esa industria.

Alberto Puppo • Asesor Jurídico CIU

El precio en el contrato de arrendamiento urbano

Algunos aspectos esenciales para conocer cómo tratar con el contrato de arrendamiento urbano.

Abordando el examen de algunos aspectos esenciales en el contrato de arrendamiento urbano, vamos a referirnos al tema del precio, tanto en el sistema regido por el Decreto Ley No.14.219 (que en adelante llamaremos Estatuto), como en el sistema excluido de esta norma, al que denominamos comúnmente como “libre contratación”.

Como hacemos habitualmente, es menester previo al examen de cada problema distinguir cual es la norma que habrá de regir la situación, esto es si el arrendamiento está regulado por el Estatuto o por el contrario se encuentra fuera de esa regulación, y en ese caso deberemos ceñirnos primordialmente a las estipulaciones pactadas por las partes.

La otra precaución importante es que no debemos olvidar que existe un conjunto de normas que se aplican a ambos sistema (Estatuto y Libre Contratación) que son las que se encuentran en los Capítulos VII y Sección I del Capitulo VIII, que refieren al tema de garantías y normas procesales, que se aplican preceptivamente a ambos sistemas.

Por razones de espacio analizaremos en los próximos números las situaciones de libre contratación, comenzando el desarrollo del tema con las situaciones estatutarias.

1) El precio en las situaciones regidas por el Estatuto.

1.1) La fijación y ajuste del precio en el sistema estatutario, se encuentra regulado por parámetros totalmente diferentes a los que regulan la libre contratación, pues en este caso la autonomía de la voluntad que permite a las partes del contrato regular el mismo en forma libre, resulta sustituida por la presencia de normas de orden público, que determinan la nulidad de toda estipulación realizada en contradicción con las normas del Estatuto, para proteger, a quien el legislador supone es la parte más débil del contrato, "el arrendatario".

En consecuencia lo expresado en el Estatuto, prima sobre lo que las partes hubieren acordado en contradicción con la norma.

1.2) El estatuto vigente consagra la libertad de las partes para fijar el precio inicial del contrato, y regula expresamente en su artículo 15 que dichos precios deberán ser fijados en moneda nacional, (76 inc. E) y se ajustarán en forma anual.

Para ello, deberá aplicarse el coeficiente que dictará el Poder Ejecutivo (se publica mensualmente en la página web del INE) y cobra eficacia mediante el decreto que se publica en la pagina web de IMPO.

1.3) Para calcular el coeficiente de ajuste, el Poder Ejecutivo debe seguir el procedimiento establecido en el propio estatuto, (art. 15) que consiste comparar la variación anual experimentada por los dos índices indicados, que son:

a) La variación del Indice General de Precios al Consumo (IPC, creado por el Decreto Ley 14.500).
b) La variación de la URA (Unidad Reajustable Alquileres), que no es otra cosa que el promedio trimestral de la Unidad Reajustable, fijada por el Banco Hipotecario del Uruguay. El decreto del Poder Ejecutivo que fija el coeficiente a aplicar, será igual al índice que tuvo menor variación en los últimos doce meses, comparando los valores del IPC y la URA.

Este índice, deberá publicarse

cada mes para realizar el ajuste anual, tomando en cuenta el transcurso de los doce meses de fijado el alquiler inicial, y así sucesivamente.

Este procedimiento determinará el índice aplicable a los alquileres que ajustan en ese mes, fijado por el Poder Ejecutivo.

1.4) Normalmente el índice correspondiente a cada mes, se publica o determina dentro de los 15 días o a veces con mayor retraso, del mes siguiente en que debe aplicarse, por lo que es usual que no se encuentre publicado al momento en que el arrendatario debe abonar el alquiler (usualmente, el décimo día de cada mes).

En ese caso, el propio estatuto nos indica que la solución consiste en aplicar provisoriamente, el último índice publicado (correspondiente normalmente al mes anterior), lo que se corrige con posterioridad dicho cálculo, cuando el índice correspondiente al mes correcto resulte publicado.

2) La aplicación del aumento cuatrimestral

2.1) El art.16 de la Ley No.15.799, estableció a partir de su vigencia (1º de enero de 1987) que para los casos de fincas destinadas a casa habitación, únicamente, el ajuste anual a aplicar, calculado como acabamos de examinar en el numeral anterior, deberá aplicarse en tres etapas.
Esto es el aumento resultante debe dividirse en tres partes: aplicando un tercio del aumento durante el primer cuatrimestre, dos tercios durante el segundo cuatrimestre y el total del aumento aplicado en el tercer cuatrimestre.

En el próximo número continuaremos con la fijación del precio en el sistema de los contratos excluidos del Estatuto.

Alfredo Tortorella • Operador Inmobiliario. Director de Aquitecho

Nuestro rol profesional

Quizás la mitad de los clientes que demandan nuestros servicios, nos perciben sólo como agentes de intermediación entre los propietarios actuales y los futuros compradores.

Nos ven como una simple bisagra en el Mercado, un puente que deben cruzar, y que a veces, podrían evitar, y por eso algunos prefieren el "trato directo" y se aventuran a eludirnos, tentando la suerte en solitario, mediante el "dueño vende".

La otra mitad (los más serios, responsables y exigentes), buscan y valoran nuestra gestión, mucho más allá de esa simple conexión mecánica entre oferta y demanda, porque exigen un servicio integral y profesional, que requiere asesoramiento técnico en cuestiones específicas.

Saben que la buena experiencia, la trayectoria y el prestigio de nuestro accionar, "no se compra fácilmente en la farmacia".

Pero, ser vistos como Profesionales (Consultores) por una mitad, no alcanza para afianzar nuestro rol como protagonistas insustituibles del quehacer inmobiliario.

Lo deseable es que todos los Clientes puedan percatarse y jerarquizar la importancia clave de contar con un asesor profesional, alguien de confianza y con experiencia para gestionar debidamente su negocio inmobiliario.

No estamos vendiendo utensilios usados, ni máquinas obsoletas, sino manejando altos valores económicos, financieros, familiares y hasta afectivos.

No cualquiera puede saber a ciencia cierta cuanto vale efectivamente la propiedad que se está queriendo vender o comprar, porque no cualquiera está capacitado para tasar bien.

Y tasar bien, es valorar el inmueble en forma objetiva y concreta.

Una buena tasación es el único comienzo del proceso para arribar a una buena venta.

Es el verdadero "A-B-C" del futuro negocio, su base vital más sólida. Allí radica "la robustez imprescindible, para luego ser ágil y eficaz".

Es ilógico que los dueños tasen sus inmuebles, porque es imposible -técnicamente- que sepan real y objetivamente cuánto vale en el Mercado.

Es tan absurdo como que los pacientes se auto-mediquen informados por Internet o por Wikipedia.

Ante este fenómeno debemos ejercer el rol de Profesionales -como son los médicos en lo suyo- capaces de dar un diagnóstico certero y preciso del valor de un inmueble.

Debemos saber demostrar que nuestra intervención es útil y valiosa, precisamente porque "agrega valor", lubrica la venta y facilita la concreción del negocio.

Sin embargo, hay veces que no logramos jerarquizar nuestro saber, pero aún no es tarde porque desde hace un par de décadas hay muchas herramientas que permiten lograr nivel profesional.

Para ello, es vital la inmediata aprobación de la tan postergada Ley de la Actividad Inmobiliaria, que establecerá una clara distinción entre los meros intermediarios y los Profesionales.

Esto ayudará a todos los consumidores a separar, nítidamente "la paja del trigo", terminando así con la invasión de los informales e improvisados.

De modo que no debemos permitir que la potencial clientela nos perciba como un simple "delivery" del negocio inmobiliario, al que llaman para acercar la mercadería al consumidor final.

En tal sentido, la Internet no puede sustituir al Profesional Inmobiliario, porque además del contacto entre las partes, hay también otros temas importantes, algunos previos y otros posteriores a la simple conexión física.

Lic. Juan Lenguas Zorrilla • Consultor independiente para empresas. Docente en Marketing y Ventas

Mundo web

La excelencia en la atención al cliente

La calidad para un cliente, es un delicado equilibrio entre las expectativas que trae y la percepción de lo que recibe.

Cuando se contacta con una empresa, ya sea telefónicamente, por la página web, a través de un portal o presencialmente, trae consigo sus experiencias anteriores, lo que brinda la competencia, lo que ofrecen las nuevas tecnologías o lo prometido por la publicidad de la empresa.

Desde el inicio el cliente comienza a formarse una idea de la calidad del servicio con que se encontrará. Esta impresión está compuesta por distintos aspectos que deben hacer que la experiencia sea la esperada, lo que influirá en su decisión de compra y sobre todo en que quiera volver y recomiende la empresa a sus amigos y conocidos.

En el mundo en que vivimos, con internet omnipresente en la vida de las personas, ya no alcanza con tener una página con la propuesta empresarial. El tiempo ha cobrado un valor superlativo, con lo que la experiencia del cliente comienza en la web y los que contactan a una empresa son cada vez más ávidos de una respuesta inmediata. Esto implica que debe prepararse para responder en forma casi instantánea las consultas que reciba. Ya no es admisible para un potencial cliente tener que esperar uno o dos días por una respuesta.

> La reputación on line es un elemento cada vez más importante en la construcción de marca.

Los consumidores seguían un patrón bastante generalizado a la hora de satisfacer sus necesidades. El circuito era detección de la necesidad (quiero alquilar, por ejemplo) – búsqueda de información – evaluación de alternativas – decisión de compra – comprar (o alquilar) – experiencia. Si este circuito era satisfactorio los clientes volvían a confiar en su proveedor para la próxima vez que tuvieran que recurrir a sus servicios.

El mundo web agregó un factor distorsionador de este circuito, incorporando dos elementos absolutamente rupturistas: el compartir con los demás las experiencias y el evaluar en función de los otros. Esto tiene como resultado que los clientes recurren a las redes sociales para expresar su disconformidad o satisfacción, así como que confían mucho más en lo que sus pares (generalmente desconocidos) opinan sobre los oferentes que lo que las propias empresas dicen de si mismas. Un ejemplo clarísimo dentro del sector es el fenomenal éxito de airbnb, empresa que basa su propuesta en que son los propios clientes los que evalúan y comentan, dando así información valiosa para los demás. Independientemente de la calidad de las fotos de los apar-

tamentos o propuestas que allí se publicitan, el factor decisivo para quien busca alojamiento es lo que dicen aquellos que ya pasaron por esa experiencia, aunque sean absolutamente desconocidos para ese cliente, y esto no tiene vuelta atrás.

De acuerdo a estudios realizados, tres de cada diez comentarios sobre las empresas son reclamos o preguntas, y el cliente espera que haya alguien para responderlas…o lo harán otros clientes u otros competidores… la reputación on line es un elemento cada vez más importante en la construcción de marca.

Esto implica que la empresa debe realizar algunas actividades clave:

1. Determinar claramente quien se ocupa de la atención on line de los clientes, así como de sus comentarios y reclamos.

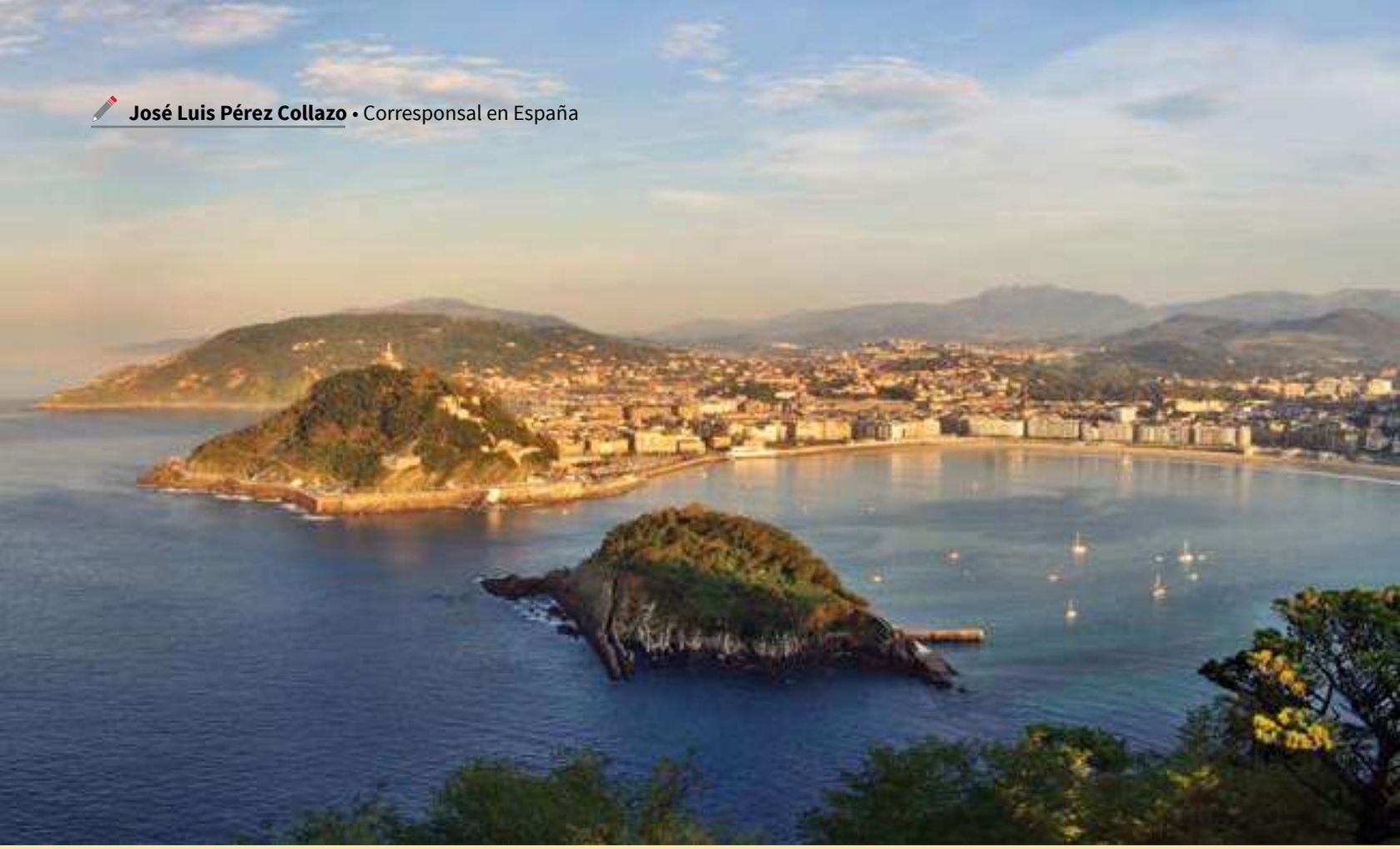
2. Generar un protocolo de atención en caso de reclamos, para que la respuesta al cliente sea dada por quien mejor conozca la situación

3. Realizar el seguimiento de esos comentarios o reclamos, lo que implica contactar siempre a los clientes con la solución, sea esta satisfactoria a sus intereses o no. No es que el cliente siempre tenga la razón, pero si es importante que sea el centro de la atención de la empresa.

4. Analizar periódicamente las causas de los reclamos o comentarios. No alcanza con solucionar los problemas, lo importante es detectar que aspectos pueden ser mejorados en el futuro para evitar tenerlos.

Las formas tradicionales de contacto con los clientes, personalizada o telefónica, han quedado atrás, la adaptación a los nuevos tiempos no es cuestión de elección, el dilema es sobrevivir o no a un mundo donde los clientes saben que cada vez tienen más opciones en la palma de su mano.

José Luis Pérez Collazo • Corresponsal en España



Barcelona y San Sebastián

Las ciudades más caras de España

Los valores de los inmuebles de segunda mano en España, dan como referencia a Barcelona, como la nueva ciudad más cara de España. Con un incremento del 3.8% y con un valor que sitúa a la vivienda usada en 4.000 euros/m^2, superando por primera vez a San Sebastián (3.930 euros/m^2).

El dato de Barcelona contrasta con la caída del 2,6% registrada en el conjunto del país durante el primer semestre del corriente año, en el que el precio de las viviendas de segunda mano alcanzó los 1.500 euros/m^2.

Pese a esta caída del precio medio de la vivienda de segunda mano, en capitales como Toledo, Barcelona o Pontevedra se produjeron incrementos que alcanzaron el 5,6%, 3,8% y 2,3%, respectivamente.

Ciudades como Madrid, tienen un valor promedio de 2.930 euros/m^2 y dentro de las ciudades más económicas, se encuentran Lleida con 900 euros/m^2, Castellón con 940 euros/m^2 y Ávila con 1.000 euros/m^2, tres puntos geográficos muy distintos dentro del territorio español.

Si bien los valores referidos anteriormente son valores promedio m^2, de viviendas de segunda mano, el otro extremo de las viviendas de lujo en ciudades como San Sebastián y Barcelona, alcanza valores de hasta 12.700 euros/m^2. Es el caso de la calle Hernani, en San Sebastián, situándose como el precio más caro de España. Es un 6 % más alto que los 12.000 euros de la Avenida

Pearson, en Barcelona.

Justo es decir que estos valores se alcanzan en direcciones exclusivas y sólo una pequeña proporción de las operaciones inmobiliarias en estas ciudades alcanzan estos precios. Se trata de viviendas modernas y minimalistas que conservan elementos estructurarles como columnas y vigas, ubicadas en edificios históricos y que tengan vistas a las zonas más representativas de la ciudad.

La calle Zubieta de San Sebastián, donde el precio por metro cuadrado se sitúa en los 11.500 euros ya quedaría ocupando una tercera posición y en ciudades como Barcelona el Paseo de Gracia, con 11.000 euros, casi se equipara a los 10.900 euros del donostiarra Paseo Miraconcha.

Las mejores localizaciones de Madrid, siguen ocupando otro punto de referencia en este exclusivo ranking de valores por metro cuadrado, con precios que alcanzan los 10.000 euros.

Calles residenciales como la de Serrano o la emblemática Plaza de la Independencia se colocan por delante de los 9.500 euros de la vía del Doctor Arce, en el prestigioso barrio de El Viso, y superan también los 8.500 euros de la Rambla de Cataluña.

Después se encuentra Bilbao, donde la oferta más cara se concentra en viviendas con vistas al Museo Guggenheim situadas en la exclusiva Plaza de Euskadi que cotizan a 5.600 euros por metro cuadrado, casi duplicando a las mejores calles de Valencia. Con precios que superan ligeramente los 3.000 euros en la calle Colón y el Paseo de la Alameda.

Matías Medina • Rematador Público, Operador Inmobiliario y Asesor Integral de Seguros. Director de Macari Negocios Inmobilarios y Rurales

Características del mercado inmobiliario europeo

Es muy difícil en un informe abarcar todas las tendencias, tips y novedades de países tan ricos en aspectos culturales, patrimoniales, real estate y diseño, por lo cual me centraré en establecer desde mi humilde punto de vista los aspectos más relevantes en el mercado inmobiliario de ciudades como: Londres, Bruselas y Utrecht.

Luego de visitar dichas ciudades y establecer contacto con colegas, podríamos decir que el Real Estate Uruguayo (haciendo hincapié en Montevideo) está muy bien "encaminado" con la salvedad de que nos faltaría "pulir" determinados aspectos para estar a la altura de dicho continente.

Hay un factor esencial el cual no podemos ser ajenos, este es la diferencia cultural que existe entre Europa y nuestra región.

En Londres hay una fuerte competencia Inmobiliaria lo que hace que cada empresa busque tener un diferencial sobre la otra, que implica esto?, obtener un plus?, tal vez como se diría en Uruguay seria hacer un descuentito…., tener una atención?? , pero en Inglaterra esto apunta la excelencia; todo su personal vestido de forma impecable, cuidando la imagen al 100%, local comercial diseñado, mobiliario de última generación.

En lo que respecta a los factores intrínsecos: capacitación constante del personal para que puedan satisfacer de forma correcta las necesidades del cliente, técnicas de ventas, negociación y marketing inmobiliario. Si a todo esto le sumamos una importante inversión en medios de prensa, alianzas económicas con empresas vinculadas al sector, trabajo global y la constancia en los procedimientos hace que los resultados sean destacados.

Si ingresamos en la relación cliente – inmobiliaria, la fidelidad, el respeto, el valor de la palabra, es absoluto y se cumple.

Al establecer una relación laboral con la inmobiliaria el cliente firma una orden de exclusividad en la cual se establecen las condiciones de comercialización (previamente acordadas de forma bilateral).

One Hyde Park, Londres

En este mercado se evita el llamado "manoseo", que la propiedad no quede "quemada", que no haya 4 Inmobiliarias "trabajando" el mismo inmueble y reproduciendo la propiedad por los mismos canales logrando un efecto negativo.

En Londres la propiedad la trabaja una o en su defecto dos Inmobiliarias (lo cual es poco frecuente), aquí se ve de manifiesto la efectividad y el respeto por las dos partes implicadas.

Arancel es el 1,5% sobre el precio de venta, los valores son muy superiores a los que se comercializan en nuestro mercado, también una vez que el operador toma el inmueble sabe que en corto o mediano plazo el mismo va ser vendido por su empresa. Prácticamente no existe la informalidad en el mercado, cosa que en contraposición en nuestro país son moneda corriente los "informales", "cocos", etc., los cuales no cumplen con los requisitos básicos para operar y ni hablar con el "conocimiento" para realizar su labor.

Debido a la conformación del mercado, los Operadores Inmobiliarios trabajan mucho en zonas específicas de influencia, generalmente en las proximidades en donde está instalado su local comercial o sus sucursales.

Al ingresar a una Inmobiliaria en el barrio de Paddigton y charlar con un amable colega llamado

Warren Norris me hizo un fuerte hincapié en la realidad virtual como herramienta laboral. Al tener una clientela importante y tiempos acotados, para Warren es vital agendar una reunión en su Inmobiliaria con sus futuros compradores, consultarle sus preferencias y mostrarles con las "gafas" de la realidad virtual varias propiedades que podrían llegar a satisfacer las necesidades. Haciendo estas visitas virtuales el cliente seleccionaran directamente que propiedad desea visitar.

Si lo vinculamos a nuestro mercado local tendríamos que cambiar la mentalidad de nuestro público. El uruguayo le gusta de todas formas "palpar", recorrer personalmente el inmueble, verlo físicamente allí, no está acostumbrado a recorrerlo de esa forma, porque por naturaleza es desconfiado.

Actualmente este tipo de tecnología se aplica para proyectos en construcción, a estrenar, edificios de mediano o gran porte, más que nada por un tema de costos.

En Bruselas el mercado fue totalmente diferente al de Londres, al concurrir a una zona netamente turística los valores son otros, gran parte del mercado opera con alquileres temporarios a turistas que llegan de todas partes del mundo y intentan evitar los costos elevados de los hoteles.

Finalmente ingresamos en el mercado de Utrecht, Países Bajos, una de las más hermosas ciudades. Aquí se ve que la Inmobiliaria no es ajena a las costumbres de la población, se estima que en esta ciudad hay dos bicicletas por habitante y por esta razón las inmobiliarias tiene como medio de trasporte para mostrar propiedades: bicicletas, motos de baja cilindrada y autos (en casos puntuales).

Constructivamente hablando las casas cuentan con varios pisos (hasta 4 pisos), y un pequeño frente (su gran mayoría sin garaje), esto se da porque cuanto mayor sea el metraje del frente del inmueble, mayor va ser el impuesto que deba pagar al Estado, el cual es muy elevado. Para solucionar este problema y tener una casa "cómoda", las personas recurren hacer una casa de varios niveles por escalera (muy empinadas e incómodas) para poder tener un metraje superior habitable.

Utrecht, Países Bajos

Aquí se vincula mucho el Real Estate con el diseño, moda, asesoramiento de interiores, mobiliario y equipamiento de las propiedades. Para ellos todo va de la mano y forma parte del trabajo del Operador y el interés del cliente que lo asesoren en aspectos que son importantes a la hora de adquirir su inmueble.

El servicio implica trabajar en conjunto con diseñadores de interiores como también con empresas que se dedican a la venta de bienes muebles y accesorios para el hogar.

Día a día el Operador Inmobiliario se va perfeccionando y toma de otros países lo mejor para poder ajustarlo a nuestra realidad. Solo faltaría un marco regulatorio, que estimule a los formales y persiga la informalidad que reina y desprestigia esta hermosa profesión. ■

PAPELERÍA
ADMINISTRATIVA Y COMERCIAL
PARA SOCIOS DE CIU

20% DE REGALO

ENVÍO SIN COSTO

*Promoción válida hasta febrero 2018

IMPRIMIMOS
libros
revistas
catálogos
mailings
diplomas
certificaciones
tarjetas personales
hojas membretadas
sobres
carpetas
facturas
recibos
afiches
etiquetas
organizadores
agendas
block de notas
bolsas
sellos
autoadhesivos
almanaques

VARIEDAD
formatos
gramajes
tintas
terminaciones
encuadernados

SISTEMAS
offset y digital

UNA BUENA IMPRESIÓN, VENDE!

Diferencie su propuesta...
en todos los detalles.

Consulte por mínimos y máximos de impresión

impresora SALTO

Amorím 150, Salto
Tel/Fax 473 27694 - 473 32481
administracion@impresorasalto.com.uy
ImpresoraSalto.com.uy

Esc. Aníbal Durán • Gerente de APPCU

El Empresario

La Confederación de Cámaras Empresariales (CCE) ha irrumpido en la escena pública, esta vez con visos de organización, rumbo y ganas de perpetuarse.

Hace muchos años que se reúnen los Presidentes de las gremiales, intercambiando ideas sobre la realidad del país, en una actitud que lucía defensiva ante la realidad y normativas del gobierno.

Entiendo que esta vez se ha tornado en una actitud proactiva, donde se pretende ser un jugador de peso dentro del quehacer nacional. Hacía falta y en buena hora.

Es buena cosa centralizar los planteos e intentar que discurran por una vía común.

Las gremiales discuten en la interna las posiciones y luego en la búsqueda del consenso se llega a una definición y a conceptos base, que la sociedad comienza a asumir.

El cerno de estas líneas, apuntan a destacar el nuevo fenómeno, donde por supuesto APPCU es parte integrante desde los primeros días. También la CIU, integra este conglomerado.

No tropieza el que no camina, no desfallece el que no se esfuerza, no naufraga el que no navega. En este marco, nace la CEE.

Hay que apuntar a la excelencia y buscar que el desarrollo sea un objetivo a alcanzar.

Lejos estamos aún de ello, entre otras cosas, cuando la educación está en el centro de la tormenta y nos pasamos de diagnóstico en diagnóstico, mientras la juventud se va desalentando paulatina y peligrosamente.

La educación es lo que hace que la sociedad civil sea posible. Para los antiguos griegos, la vida es un asunto ético.

Por esta razón la vida debe ser "considerada", lo decía Sócrates y sólo puede ser considerada si está informada. Y aquí hace su entrada la educación liberal. Ésta no produce mejores individuos en forma automática, pero sí lo hace con mucho más frecuencia que la estupidez y el egoísmo que surgen de la falta de conocimiento y el empobrecimiento del intelecto.

En la construcción, la capacitación de su gente tiene un protagonismo sustancial y como ya hemos dicho APPCU fundó INCASCO, que capacita en seguridad a todos los actores.

Debemos combatir la pobreza extrema que, si bien ha disminuido, sigue permeando hacia toda la sociedad. La pobreza de nuestro mundo es una vida en los márgenes de la existencia, una lucha dura e inmisericorde, dedicada al momento presente y con lugar sólo para dos cosas: la desesperanza y la esperanza.

El empresario y su emprendedurismo, el empresario y su inversión, es esencial para combatir la pobreza y

demandar empleo formalmente. Y no hay mejor industria que la construcción para "desparramar" trabajo a un inusitado número de actores, que se mueven en derredor de ella.

Ya hemos mencionado tantas veces lo que significa el círculo virtuoso de una obra en construcción. En APPCU propendemos a sustentar una filosofía de la gestión empresarial basada en valores profesionales y no (solo)en la maximización del beneficio.

Además de preparación para la tarea empresarial, hay que tener aptitud moral para esforzarse, independientemente de remuneraciones o incentivos adicionales.

La Confederación de Cámaras Empresariales ha iniciado el camino y el derrotero se irá moldeando sobre la marcha.

Lo esencial es el movimiento, no quedarse quieto: romper la marcha y lanzar los pendones al viento. La batalla final la dará el tiempo, secundado por las circunstancias o en lucha con ellas.

30 ANIVERSARIO DE LA CÁMARA INMOBILIARIA URUGUAYA

Con motivo de la conmemoración de los 30 años de la CIU, estamos elaborando un libro que recopila historias, entrevistas, notas y material inédito.

Invitamos a las empresas interesadas a participar de este ejemplar histórico con una pieza publicitaria.

Información sobre costos y plazos:
CIU - Tel. 2901 0485 - ciu@ciu.org.uy

CAMARA INMOBILIARIA URUGUAYA

Repunte, tras dos años lentos

El presidente de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya (CIU), Wilder Ananikian, fue de los principales expositores del panel internacional del IX Congreso de Desarrollos e Inversiones Inmobiliarias, realizado a fines de agosto último en Buenos Aires, junto a otros seis expertos en el Real Estate de alta gama de varios países del Continente.

En su presentación, realizada en el Hotel Hilton Buenos Aires, Ananikian dibujó el estado de situación económica por la que el país atraviesa, y abordó los cambios positivos con los que el país cuenta para solventar el repunte en los negocios inmobiliarios. Las que siguen, son un extracto de sus consideraciones:

"Agradezco la invitación de los organizadores, ya que desde hace 17 años, en el formato que sea, concurro a este evento.

Soy inmobiliario y fundé mi empresa hace 25 años, como una Inmobiliaria tradicional, pero en los últimos 15 años encaramos nuevas unidades de negocios, como ser, el armado de proyectos, la venta de productos premiun y la vinculación con Fondos de Inversión.

Desde el punto de vista gremial, soy presidente de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya (CIU), institución que nuclea a todos los operadores del país, con 12 Cámaras asociadas, y fui además, fundador y primer presidente de la Confederación Inmobiliaria de Latino América (CILA), persona gremial que reúne a 19 países de Latinoamérica.

Con referencia a nuestro mercado, que todos los que están aquí conocen, con altas y bajas y ciclos buenos y malos, ha sido refugio de capitales argentinos en los últimos 10 años.Pero más allá de la coyuntura, lo ha sido siempre, principalmente en la segunda vivienda, y en Punta del Este, concretamente, donde décadas atrás el 70% de los propietarios eran argentinos.

Las ventajas de Uruguay son múltiples: estabilidad política y jurídica, reglas de juego claras, un registro de propiedad 100% confiable, un sistema

bancario consolidado, préstamos hipotecarios hasta por el 90% del valor del inmueble, con plazos de hasta 15 años, en Unidades Indexadas (UI), moneda que va de la mano de la inflación.

Hay una buena rentabilidad en estos negocios, de entre 6%, 7% y 8% anual, después de impuestos, y un aumento anualizado del valor del inmueble.

Las transacciones para los inversores individuales tienen un iticket del entorno de los US$ 250.000.

Después de sufrir dos años de un mercado enlentecido y luego del sinceramiento fiscal de los argentinos, que llegó al 90%, el mercado en este segundo semestre está repuntando. Hay nuevas exoneraciones para proyectos de más de US$ 15 millones, para obras de gran porte que deben estar prontas antes del 2020.

Punta del Este está, también, con grandes proyectos, y el país con nuevos productos, como el coworking y las viviendas segmentadas, que son los atractivos para recuperar a los inversionistas que se fueron en los últimos dos años hacia otros destinos.

Esta temporada que pasó, fue la mejor de los últimos 20 años. Punta del Este, con el apoyo del Gobierno Departamental de Maldonado (Intendencia de Maldonado), está revirtiendo dos años muy lentos, aprobando beneficios fiscales para nuevos emprendimientos, y han surgido lanzamientos muy importantes, tanto por su ubicación como por la cantidad de metros a construir.

Estamos muy competitivos en valores para vacacionar, con referencia a Argentina y Brasil, y eso nos hace augurar una excelente próxima temporada turística.

Mañana (por el jueves 24.08.2017, ndr), ustedes tendrán una visión del gobierno, en la palabra del ministro de Economía, Danilo Astori y ex vicepresidente de la República durante el anterior período de Gobierno, sobre la aprobación de una ley de inversiones, que se aplica al desarrollo inmobiliario, amén de otras inversiones de gran porte como la nueva planta de UPM que se instalará en Uruguay ."

¿Buscás garantía? Tu mejor solución

FIDECIU es tu garantía, AHORA. Alquilá tu casa, oficina o comercio fácilmente y sin preocupaciones. ¡Obtenela hoy mismo!
Apoya CIU (Cámara Inmobiliaria Uruguaya).

¡Informate!

Tel. 2909 1111 - Uruguay 820, Montevideo
www.fideciu.uy

FIDECIU
GARANTÍA DE ALQUILER

Un panorama del futuro

A finales de agosto se organizó en Buenos Aires un Congreso internacional que congregó a la flor y nata del mundo inmobiliario del Continente, durante dos días intensos de trabajos y ponencias.

El encuentro fue convocado los días 23 y 24 de agosto, oportunidad en la que disertaron 66 panelistas sobre las expectativas y tendencias del mundo inmobiliario local, regional y global.

El evento, denominado IX Congreso de Desarrollos e Inversiones Inmobiliarias, comenzó con una mesa de dos expositores sobre el mercado inmobiliario argentino tras las elecciones, con disertaciones del economista Matías Tombolini, y el director de Le Bleu, Negocios Inmobiliarios, Mario Gómez.

Luego se abordó el presente y el futuro del negocio del Real Estate a cargo del director del Negocio Inmobiliario de Irsa, Daniel Elsztain, en compañía de Silvia Naishtad, del diario "Clarín" y con posterioridad seis personalidades dieron su perspectiva del mercado actual.

Pasado el mediodía, el CEO Patricio Fuks, de WeWork Latam, expuso sobre el futuro del trabajo y las ciudades, y sobre la primera hora de la tarde, siete líderes del mercado argentino expusieron sobre legislación local, relacionada con el mercado inmobiliario.

Con posterioridad el presidente del Banco Provincia, Juan Curuchet, disertó sobre las posibilidades reales de convertir al inquilino en propietario, y sobre las 17 hs, siete expertos de diferentes países -entre los que estuvo el presidente de la CIU, Wilder Ananikián- expusieron sobre las oportunidades de negocios que se encuentra en los respectivos países.

La primera jornada terminó con seis disertaciones de operadores argentinos sobre la interrelación actual entre el sector de la construcción y los actores inmobiliarios.

La segunda jornada comenzó con una exposición del gerente de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires, Claudio Zuchovichi, nuevamente sobre inversiones post elecciones, y le continuó una mesa de dos disertantes sobre el estado actual del Real Estate. Luego cinco expositores hablaron sobre las tendencias del mercado inmobiliario local y global, y cerca del mediodía el fundador de Related Group, Jorge Pérez, expuso sobre la visión de un líder sobre el Real Estate.

Una posterior mesa de cuatro expositores disertó sobre las oportunidades de inversión en la ciudad de Buenos Aires, mientras que Eduardo Constantini, fundador y presidente de Consultado, expuso sobre las perspectivas del rubro.

A primera hora de la tarde, Alejandra Covello, de Covello Propiedades, y Daniel Mintzer, director de G&D Developers, expusieron el caso del mercado inmobiliario uruguayo, adordando las estrategias para vencer las dificultades con iniciativas inteligentes, a posteriori otros seis expositores disertaron sobre las variables críticas del sector. Tras ese bloque, el ministro de Economía y Finanzas de Uruguay, Danilo Astori, disertó sobre las oportunidades de inversión del país.

El Congreso, que culminó con el deseo de los asistentes por continuar oyendo a los expositores, se prepara ahora para la décima edición, que promete comentar sobre un escenario con muchas novedades.

Firma de acuerdo con Scotiabank®

Una representación de la directiva de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya (CIU) firmó este mes un convenio de promoción para los asociados de la gremial, con el Scotiabank Uruguay SA.

El objetivo de ese acuerdo fue obtener un paquete de beneficios para sus clientes y afiliados gremiales, a través de emprendimientos y acciones conjuntas especificadas en el convenio y que se dará a conocimiento de la cartera de asociados inmobiliarios.

El mecanismo de cooperación a implementar, fue rubricado el 17 de octubre último en la sede de la institución financiera, ubicada en la Ciudad Vieja, donde se produjo el encuentro con la gerencia ejecutiva del banco.

Por la CIU, en tanto, asistió una comitiva representativa de la directiva. En esa oportunidad, la gremial estuvo representada por el presidente Wilder Ananikian, el vicepresidente Alfredo Blengio, el secretario Santiago Borsari, y la prosecretaria Beatriz Carámbula.

ROISECCORP
Corporate Real Estate
COMERCIAL - LOGÍSTICA - INDUSTRIA
Luis A. de Herrera 1248, WTC Torre III, Piso 12 - Tels. (+598) 2623 6604 - 099 631 093
roisecco@locales-oficinas.com - roiseccorp@gmail.com - www.roiseccorp.com

Inventar el futuro del negocio inmobiliario

Gonzalo Mejía (Lima, Perú)
Vive en Jacksonville, Florida. Es inmobiliario desde 2004 y actualmente es uno de los gerentes de venta de Watson Realty. Es instructor para su asociación local, para Florida Realtors y para la National Association of Realtors (NAR). Ha cerrado negocios con clientes de todo el mundo. Basa su éxito en el uso de tecnología y redes sociales para incrementar su presencia en el mercado.

Un operador que tiene su centro de negocios en los Estados Unidos, propuso en una charla a sus pares uruguayos, apostar a un esfuerzo para inventar el futuro del negocio inmobiliario.

Como parte de un intercambio de entrenamiento e información profesional, rubricado en 2004 entre la National Association of Realtors (NAR), de los Estados Unidos, y la Cámara Inmobiliaria Uruguaya (CIU), disertó en el país el operador Gonzalo Mejia sobre un asunto bien desafiante para el actual negocio de bienes raíces.

La exposición, titulada "Marketing para el Profesional Inmobiliario: Cómo maximizar el uso de plataformas sociales y tecnología", abordó de modo sencillo y didáctico el impacto que los medios digitales poseen en el rumbo general del negocio inmobiliario a nivel global, e indicó su eventual utilidad para el rubro.

El operador sugirió "no reaccionar de atrás" a los desafíos actuales del negocio, y propuso desarrollar estrategias relacionadas con las nuevas tecnologías de la información, a efectos de explorar nuevas alternativas de inserción en un mundo altamente impactado por la tecnología.

Para ejemplificar su ponencia, Mejía abordó el uso comercial de diferentes redes, tales como Facebook, Twitter, Instagram, Linkedin, Pinterest, Whatsapp, o del mismo e-mail, e indicó para cada caso la utilidad que poseen en el negocio inmobiliario actual. Repasó el perfil de cada una de estas plataformas y explicó la especificidad en cada una, con relación a los públicos a los que se aborda, indicando de manera didáctica y amena la utilidad profesional en cada caso.

Sin dejar de reconocer que no toda la experiencia presentada podía ser extrapolable al mercado del auditorio presente, el expositor explicó los alcances que se les dan a estas plataformas y a las redes, en el contexto del actual negocio en los Estados Unidos y abogó en ser pro-activos en la invención del futuro del negocio de bienes raíces.

Mejía también se tomó parte del tiempo de su exposición, para presentar al público el perfil operativo e institucional de la NAR, y explicó el uso que los asociados a esa entidad realizan de una herramienta virtual que permite relacionar en una única red, a diversas empresas inmobiliarias, tanto para intercambiar información como para procurar sinergia en los negocios.

Un empresario inmobiliario nacional que asistió a la disertación de Mejía, definió su presentación como *un interesante intercambio interactivo, sobre el impacto de las plataformas virtuales en el negocio*

inmobiliario actual.

La exposición de Mejía, que contó con el invalorable apoyo del Scotiabank y del Gallito Luis, fue grabada en video, material gráfico que oportunamente se hará llegar a todos los asociados de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya.

El disertante, que nació en la capital del Perú, Lima, en la actualidad reside en Jacksonville, Florida (Estados Unidos), donde trabaja como operador inmobiliario desde 2004, y en este momento es vicepresidente de Watson Realty Corp., firma donde opera como broker de bienes raíces.

El visitante es instructor de estrategias de negocios para su asociación local, Florida Realtors, y para los agremiados de la National Association of Realtors (NAR).

Durante su carrera en bienes raíces ha realizado transacciones con ciudadanos de distintas partes del mundo y la esencia de su éxito radica en su habilidad para el uso de tecnología y redes sociales orientadas a incrementar su presencia en el mercado.

Su visita a Uruguay fue a propósito del viejo vínculo que la Cámara Inmobiliaria Uruguaya (CIU) mantiene con la National Association of Realtors (NAR), la mayor asociación de profesionales inmobiliarios de los Estados Unidos, con más de 1,2 millones de asociados, entre los que se incluyen a unos 4,000 socios internacionales. Para este tipo de cooperación, la NAR sólo establece acuerdos con gremiales que cultivan un código de ética compatible con el suyo.

Esta disertación, realizada como parte de una cooperación global de la asociación estadounidense, buscó promover los beneficios de la relación interinstitucional, y otorgar entrenamiento e información a los agremiados de la CIU. ■

Las diez razones para ser socio CIU

1. **Para tener un Gremio fuerte que solucione la problemática del sector.** El sector inmobiliario debe lidiar a diario con un perfil peculiar de problemas, y sólo una gremial de peso es capaz de aportar soluciones reales a los operadores inmobiliarios.

2. **Para tener un vocero autorizado ante las autoridades públicas en los asuntos de la profesión.** Muchos de los reclamos que abonan el desarrollo del sector, tienen su contraparte en el Estado y sólo una institución sólida puede trasladar con eficacia nuestra voz.

3. **Para contar con asesoramiento profesional en el área legal y contable del negocio.** Una profesión tan dinámica como regulada, requiere de un permanente asesoramiento profesional especializado que la CIU brinda a sus asociados.

4. **Estar actualizado en lo referente a normas, indicadores y tendencias.** La formación permanente es uno de los grandes secretos para el desarrollo de nuevos negocios y la gremial brinda en forma constante ese servicio a sus asociados.

5. **Para tener normas que nos amparen del informalismo.** El problema de las inmobiliarias que trabajan “en negro” requiere el trabajo conjunto de todos los operadores del país. en un ámbito que sea capaz de encauzar el impacto negativo de esa desleal práctica.

6. **Para tener una garantía propia de alquiler: FIDECIU**. Con este instrumento, la gremial logró una solución inteligente para un problema crónico, que daña de manera irremediable a uno de los pilares de nuestro negocio.

7. **Para contar con una sede para firmas y reuniones.** La sede de la CIU es amplia y ofrece comodidades para sus reuniones de temas empresariales y de todos aquellos temas que no pueden solucionarse en la inmobiliaria particular.

8. **Para estar en contacto directo con los operadores inmobiliarios de todo el país.** Con el desarrollo gremial en la CIU, quedan atrás los problemas de falta de información del operador, merced a una institución que es la mayor del país en su rubro.

9. **Para trabajar con empresas que operen en un marco ético profesional.** Con un escenario cambiante y pleno de desafíos, es necesario generar un ámbito de trabajo profesional donde este marco sea uno de los principales sostenes de la actividad inmobiliaria.

10. **Para dignificar la profesión y acrecentar la actividad inmobiliaria.** Y no por obvio, es menos importante: nuestra principal meta es dignificar la profesión y enfrentar con certidumbres los desafíos del futuro.

Conectados a la Nube

La Nube (Cloud Computing), El SAAS (Software como Servicio) y la oferta para los Socios de la CIU (Cámara Inmobiliaria Uruguaya).

Desde hace ya varios años, existe una nueva forma de utilizar software y servicios informáticos, un paradigma diferente que busca brindarle soluciones a las empresas con mayores beneficios y sin necesidad de realizar grandes inversiones, este paradigma se sustenta en la NUBE (Cloud Computing) y en la utilización de software bajo la modalidad de arrendamiento, mejor conocida como SaaS o Software como Servicio.

Este paradigma está siendo utilizado por muchos socios de la CIU y se encuentra disponible para todos los socios de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya.

LA NUBE... ¿qué es? ¿qué implica?

En TICs (Tecnologías de la Información y la Comunicación) la Nube, que proviene del inglés Cloud Computing, es como se nombra al procesamiento y almacenamiento de datos en servidores remotos a los cuales se accede mediante internet.

La idea principal que trae este concepto de "Nube" es la de brindar acceso instantáneo y en todo momento a los datos y/o aplicaciones, estés donde estés (en la oficina, en tu casa, en la playa) y a través tanto de un pc o notebook como de dispositivos móviles (teléfono celular, tablet, etc.), siempre y cuando, lógicamente tenga acceso a internet.

Martín Tagliafico
Licenciado en Sistemas formado en la Universidad de la Empresa y la Universidad de la República Oriental del Uruguay. Es socio fundador de ERP Consulting. Actualmente es Gerente de Productos de ERP Consulting y Gerente de Proyectos en el Programa de Fortalecimiento de la Gestión Presupuestaria (Ministerio de Economía y Finanzas). Cuenta con más de 20 años de experiencia en la implementación de sistemas informáticos y una amplia trayectoria implementando ERP (Enterprise Resource Planning) tanto en empresas públicas como privadas. Se ha desempeñado en proyectos de implementación de sistemas de gestión empresarial en Uruguay, Argentina, Brasil, Chile, Paraguay, Perú, Ecuador y Guatemala, participando activamente desde diferentes áreas: funcionales, desarrollo, arquitectura de soluciones y gestión de proyectos, lo que le permite contar con conocimiento y visión global en el desarrollo de proyectos de implementación de Sistemas de Gestión Empresarial.

Bajo este paradigma, muchos de los socios de la CIU están utilizando PROPERTY: El Sistema de Gestión para las Inmobiliarias. El sistema PROPERTY fue concebido por la empresa ERP Consulting y diseñado conjuntamente con la CIU para brindarle a sus socios las mismas herramientas a las que acceden otras empresas realizando inversiones de miles de dólares. Con esta modalidad los socios de la CIU acceden a PROPERTY contratando servicios bajo la modalidad SaaS e invirtiendo 0 pesos para la implementación, capacitación, configuración y capacitación. Abonan un "arrendamiento" mensual que va desde los U$S 29, se trata de un servicio contratado por el período que sea necesario y si bien el software se alquila, la información, los datos son 100% de cada cliente, pudiendo acceder a ellos inclusive luego de finalizada la contratación del servicio.

Porqué los socios CIU están optando por la NUBE?

La nube brinda flexibilidad y esta flexibilidad le permite a cualquier inmobiliaria (grande, mediana o pequeña) acceder a las mismas funcionalidades que utilizan las inmobiliarias más importantes del país. Cuando hablamos de flexibilidad hablamos sobre todo de costos y escalabilidad. La nube nos permite no solo utilizar software de primer nivel como PROPERTY si no que nos evita incurrir en gastos de mantenimiento, actualizaciones, configuración de servidores y equipos dentro de mi empresa.

Una de las principales ventajas que brinda el acceso a aplicaciones mediante la nube es que no es necesario instalar programas en cada equipo que utiliza la aplicación, por el contrario, basta con un navegador web, acceso a internet y lógicamente las credenciales para poder acceder: un usuario y una contraseña.

¿Las empresas confían en la nube? Como ven esta opción que implica que sus datos no estén en su oficina sino que en un súper servidor en un Data Center?

Hace algunos años las empresas tenían cierta "resistencia" a tener su información fuera de su oficina, hoy está comprobado que es mucho más seguro tenerla en la nube que en un servidor propio dentro de nuestra empresa y con la gran ventaja de ser mucho más económico. Los primeros servicios informáticos ofrecidos a través de la nube tienen ya más de diez años. Existen una gran variedad de empresas, pequeñas, medianas y hasta multinacionales, privadas y estatales que están optando por esta tecnología.

Adicionalmente a PROPERTY, los socios CIU y todos nosotros en nuestro día a día utilizamos la nube aunque no lo tengamos presente como tal. Uno de los ejemplos más claros es el correo electrónico a través de tu navegador, cuando accedemos a GMAIL, Outlook, Yahoo, etc. tenemos toda la información en Internet, accedemos de forma rápida y desde variados dispositivos y manejamos en estas aplicaciones alojadas en la nube nuestros correos, nuestros contactos, nuestros calendarios, etc. Necesitamos únicamente acceder a un sitio (Ej: www.gmail.com), ingresar nuestra cuenta de correo, la contraseña y listo, accedemos a nuestros correos, contactos y archivos alojados en servidores de las diferentes empresas.

Muchos de nosotros alguna vez utilizamos Picasa, una aplicación para organizar, visualizar y editar

(darle brillo, rotarlas, cortarlas, etc.) imágenes a través de Internet, lo hacemos sin necesidad de tener ningún software instalado en nuestra computadora. En este caso el esfuerzo de procesamiento lo realizan los servidores de Google y no nuestros equipos, Picasa ha sido sustituido por "Google Fotos" que nos permite realizar las mismas actividades con nuestras imágenes. Otros servicios que utilizamos habitualmente en la nube pueden ser:

DROPBOX
Podríamos definir a DropBox como un disco duro en Internet. Esta aplicación nos brinda un servicio gratuito (aunque cuenta con versión Premium paga) y nos brinda espacio en sus servidores para que guardemos nuestros archivos de texto, videos, canciones o cualquiera de la información que queramos "respaldar" o simplemente alojar en internet.

Instalando pequeños componentes podemos acceder a este disco duro en internet desde una carpeta en el escritorio o desde la barra de tareas de nuestro sistema operativo: Windows, Mac o Linux.

GOOGLE DOCS
Una alternativa gratuita, algo menos potente pero muy buena para el Microsoft Office. Nos permite crear o editar archivos de texto, hojas de cálculo, presentaciones, etc. Continuando con el paradigma, nos permite ingresar desde cualquier dispositivo y lugar.

GOOGLE CALENDAR
Google Calendar es un servicio de calendario y agenda en la nube. Nos permite organizar actividades, sincronizar la información con los contactos de GMAIL y compartir calendarios, invitar a eventos, generar alertas, una de las herramientas que en mi caso más utilizo. Se pueden configurar alertas por correo o mensajes, se pueden definir varias alertas para un mismo evento, por ejemplo: un día antes, 4 horas antes y 30 minutos antes de la actividad. Permite programar actividades recurrentes, los cumpleaños, el fútbol 5 de los martes y más.

Como se puede ver, ya utilizamos la nube y mucho, de hecho mucho de la eficiencia en el desempeño de nuestras actividades se la debemos a la nube y a las herramientas que funcionan a través de esta.

¿Cuáles son los principales beneficios que nos brindan la Nube?

La Nube nos provee muchos beneficios, si tuviera que priorizar 5, nombraría los siguientes:

1) COSTO
Utilizar aplicaciones y servicios en la nube elimina la necesidad de inversión para la adquisición y mantenimiento de hardware y software.

2) ESCALABILIDAD
Sin dudas una de las principales ventajas de utilizar aplicaciones y servicios en la nube, es la capacidad de escalar los recursos según las necesidades. Esto implica brindar la cantidad "justa" de recursos de TI de acuerdo a las necesidades del cliente en un momento determinado (por ejemplo, mayor o menor capacidad de procesamiento, almacenamiento, ancho de banda, etc.) y la flexibilidad de que esto sea incrementado o disminuido de acuerdo a las necesidades futuras de cada cliente.

3) PRODUCTIVIDAD
Nuestros servicios y aplicaciones en la nube nos permiten eliminar la necesidad de mantenimientos de TI, administración de servidores, redes, respaldos, etc.

4) RENDIMIENTO
Los servicios y aplicaciones en la nube se ejecutan en Data Center seguros, que son actualizados frecuentemente con el hardware más rápido y eficiente y de última generación que difícilmente pueda tener una empresa, mucho menos una pyme.

5) CONFIABILIDAD
La nube reduce los costos para la realización de respaldos, recuperación ante determinada necesidad y la definición de estructuras de hardware que permitan garantizar la continuidad de las aplicaciones ante cualquier inconveniente (replicas por ejemplo).

¿Y qué significa el SaaS que has mencionado como un componente que opera en y con la nube?

Una de las principales formas de ofrecer servicios desde la nube es conocida como SaaS (Software como servicio). En SaaS las aplicaciones se entregan al cliente a través de Internet y según las necesidades, normalmente, con una suscripción o arrendamiento.

Los proveedores alojan y administran las aplicaciones y la infraestructura necesaria, se encargan del mantenimiento, como la aplicación de actualizaciones de software y revisiones de seguridad.

Los usuarios simplemente se co-

La nube reduce los costos para la realización de respaldos, recuperación ante determinada necesidad y la definición de estructuras de hardware que permitan garantizar la continuidad de las aplicaciones ante cualquier inconveniente.

nectan a través de Internet, desde un explorador web en su notebook, pc, teléfono o Tablet.

Con este tipo de servicios los usuarios acceden a potentes aplicaciones, software que con el modelo tradicional de adquisición e implementación costarían decenas de miles de dólares a un costo mucho menor, que se abona mensualmente y durante el período de utilización de la aplicación. En este paradigma la aplicación se arrienda al cliente pero los datos son 100% del cliente como con una aplicación licenciada.

Desde el año 2014 el proveedor de software ERP Consulting y la Cámara Inmobiliaria Uruguaya vienen trabajando en un software para la administración de las inmobiliarias socias CIU bajo la modalidad SaaS, con esta modalidad, los socios CIU abonan un costo muy bajo de forma mensual y accede a las mismas prestaciones que grandes inmobiliarias adquirieron por decenas miles de dólares. El objetivo principal es que las pequeñas, medianas y grandes inmobiliarias puedan incorporar tecnología en sus empresas a un bajo costo y según sus necesidades.

Adicionalmente al bajo costo cuentan con varias ventajas como son la "escalabilidad", en el momento que la inmobiliaria quiera o lo necesite puede crecer sin ningún tipo de inversión, simplemente modificando su suscripción, "productividad" las inmobiliarias se olvidan del mantenimiento de servidores, mejores, respaldos e inversiones, "rendimiento" ya que los datos se encuentran en Data Center seguros que son mantenidos por el equipo de ERP Consulting y "confiabilidad", dado que se encuentran implementados los mecanismos y estructuras necesarias para garantizar el funcionamiento de la aplicación. En los últimos 2 años, la disponibilidad de PROPERTY para sus clientes alcanzó el 100%, esto quiere decir que en todo este tiempo el sistema siempre estuvo disponible cuando sus usuarios lo necesitaron. ■

El arte de la tasación

La Cámara Inmobiliaria Uruguaya (CIU) presentó un ciclo de exposiciones destinadas a brindar elementos de formación y entrenamiento para la negociación a los socios de la gremial.

Una de las charlas de este ciclo fue realizada por el arquitecto y operador inmobiliario argentino, Javier Grandinetti, quien abordó sobre la metodología de la tasación, cuestión clave para el negocio de bienes raíces.

Si bien es cierto que en éste como en otros asuntos de la vida sucede lo que reza el adagio de que "cada maestro, debe ir con su librito", en el marco de una reflexión sobre un asunto tan sensible como el de la tasación, la disertación tuvo el gran mérito de reunir en un mismo expositor la experiencia de campo del arquitecto, con la del experiente operador inmobiliario.

Su disertación, titulada "Tasación por método de valor físico o costo de reposición", abordó mediante un método pleno de racionalidad, el complejo proceso de la tasación según los indicadores que para el disertante deben anclar la construcción del valor de una propiedad.

El método elegido por el disertante fue por demás pedagógico. En su metodología analizó el sistema que su escuela utiliza para definir el valor de un inmueble, siguiendo los parámetros clásicos basado en la superficie del bien, el espacio construido y su calidad, sino que abordó también las diferentes tipologías de construcción para ese mismo proceso.

Grandinetti señaló diversos indicadores aptos para calificar propiedades tan diversas índole, como la propiedad horizontal, la comercial, la industrial, la unifamiliar o la propiedad exclusiva.

En tal sentido, y partiendo de la base de que el proceso de tasación no puede ser una ciencia exacta, mostró las variaciones aceptables en la estimación del tasador, para cada tipo de inmueble a considerar.

Explicó como en esa construcción del precio, inciden las condiciones, la calidad de construcción, la superficie libre y muchas otras variables, en la definición de un valor final apto para ser ofrecido al mercado, con la eventualidad de que éste sea receptor y tomador de ese valor ofertado.

A través de una detallada exposición plena de datos e índices de orientación y definición para la toma de decisiones del tasador, el expositor ofreció un amplio panorama del sistema de razonamiento a emplear para cotizar un bien, según esa línea de razonamiento profesional.

Esta no fue la primera vez que la Cámara Inmobiliaria Uruguaya (CIU) abordó para sus socios el tema de la tasación y buscó metodologías racionales para obtener un valor cercano a la precisión que el mercado demanda, aunque en la oportunidad el expositor exploró una línea de razonamiento original y de amplia aceptación en el mercado de Argentina.

Esta forma de calibración, en resumidas cuentas conforma un método de trabajo en su más pura definición.

Javier Grandinetti (ARG)
Arquitecto y Corredor Inmobiliario. Presidente de la Confederación Inmobiliaria Latinoamericana. Fue Presidente de la Federación Inmobiliaria de la República Argentina; del Colegio de Corredores Inmobiliarios de Santa Fé, Rosario y de la Cámara de Empresas Inmobiliarias de Rosario. Socio Gerente de Grandinetti Negocios Inmobiliarios SRL. Titular de Grandinetti y Asociados Estudio de Arquitectura.

Publicar en gallitoluis
es fácil y
gratis
Conocé más en
gallito.com.uy/facilygratis

Dejá de soñar con tu casa propia y hacela realidad con el Préstamo Inmobiliario de Scotiabank.

- Hasta el 90% de la financiación.*
- 6 meses de vigencia de la línea otorgada.

Obtené sin costo:
- Tasación y seguro de incendio

Disponibilidad en todo el país

1ª CUOTA A LOS
90
DÍAS

Tú decidís, nosotros te asesoramos.™

scotiabank.com.uy

Scotiabank®

® Marca registrada de The Bank of Nova Scotia, utilizada bajo licencia. *Aplican ciertas limitaciones y restricciones. Ver términos y condiciones en www.scotiabank.com.uy. *El otorgamiento del crédito se encuentra sujeto al análisis crediticio, evaluación y aprobación de Scotiabank Uruguay S.A.