CIUDADES

Nº 71
Revista Oficial de la
Cámara Inmobiliaria Uruguaya
Año 18. Setiembre / Octubre 2018

CIU 30 años

La crisis financiera no movió la aguja de los precios

Nueva moneda
El Bitcoin o la confianza digitalizada

Tendencias
#OtroRealEstate navegando por el mapa del cambio

Gastos Comunes
Cómo afecta a la Operativa las nuevas normas

Estrategias
Cómo enfrentar los desafíos de la tecnología

UruguayNatural

PUNTA CARRETAS TIENE TODO

EN ANANIKIAN UNIFICAMOS TODOS NUESTROS SERVICIOS EN UN NUEVO Y GRAN LOCAL, PERO SIEMPRE EN NUESTRA CLÁSICA ESQUINA DE ELLAURI Y JOAQUÍN NÚÑEZ.

- ALQUILER
- VENTA
- ADMINISTRACIÓN DE PROPIEDADES
- TASACIÓN DE PROPIEDADES
- PROYECTOS A ESTRENAR Y EN EJECUCIÓN
- ESTUDIO JURÍDICO NOTARIAL

ANANIKIAN
NEGOCIOS INMOBILIARIOS

JOSÉ ELLAURI 453 - TEL. (+598) 2711 7266* - CP 11300 - MONTEVIDEO, URUGUAY
INFO@ANANIKIAN.COM - WWW.ANANIKIAN.COM

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

Contacto:
revistaciudadesciu@gmail.com

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

Colaboran en este número:
Heraclio Labandera, Julio Decaro, Jimmy Baikovicius, Leonardo Costa, Victoria Notari, Marcelo Satulovsky, Alfredo López Salteri, Santiago Core, Matías Medina, Mario Stefanoli, Abril Pérez Alves, Aníbal Durán, José Luis Pérez Collazo (España), Jorge Aurelio Alonso (Argentina), Armando Pepe (Argentina), Ernesto Figueredo (Paraguay), Juan Roisecco.

Fotografía de tapa:
Shutterstock.com

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

Impresión:
El País
D. L. Nº 331.068

Revista bimestral
Tiraje: 2.500 ejemplares

UruguayNatural

CAMARA INMOBILIARIA URUGUAYA

CIUDADES

Revista Oficial de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya
Nro. 71 - Año 18 - Setiembre / Octubre 2018

Autoridades

Presidente
R. Wilder Ananikian

Vicepresidente
Alfredo Blengio

Secretario
Santiago Borsari

Prosecretaria
Beatriz Carámbula

Tesorero
Juan José Roisecco

Protesorero
Leon Peyrou

Directivo
Álvaro Echaider

Directivo (CAINPA)
Walberto Mannise

Directivo (CIM)
Eduardo Gutiérrez Larre

Directivo (ADIPECIDEM)
Javier Sena

Directivo (ADICCA)
Luis Cruz

Comisión de Ética
Ruben Álvarez
Gustavo Iocco
Luis Silveira
Ricardo Frechou

Relaciones Internacionales
R. Wilder Ananikian

Comisión Fiscal
Luis Gómez Iribarne
Conrado Deambrosis
Nicolás Mignone
Álvaro Paulis

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

Comisión Intergremial
Alfredo Blengio

Coordinador de Asuntos Legislativos
Luis Silveira

Comisión LIF (Comisión Ley de Inclusión Financiera)
Wilder Ananikian
Marcelo Nieto
Gabriel Conde
Guillermo de Arteaga
Luis Silveira

Comisión Interinstitucional de la Actividad Inmobiliaria
Wilder Ananikian
Santiago Borsari
Álvaro Echaider
Marcelo Nieto
Gabriel Conde
Richard Aldama
Guillermo de Arteaga
Luis Silveira
Gustavo Iocco

Comisión Prevención de Lavado de Activos
Wilder Ananikian
Leon Peyrou
Marcelo Nieto
Gabriel Conde
Luis Silveira
Eduardo Gutiérrez Larre

Consejo Consultivo
Julio Villamide
Fernando Reyes
Luis Silveira
Gabriel Conde
Gustavo Iocco
Juan José Fraga
Pedro Gava
Socorro Casatroja

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

Departamento de Socios
Facundo Peláez

Secretaría General
Natalia Martínez

Sumario

7 Editorial: Mirando el escenario

8
Heraclio Labandera:
El mercado inmobiliario uruguayo, un negocio a la expectativa

14 Análisis: Ciudades Inteligentes
Llegan nuevas tendencias

16 Dr. Julio Decaro:
El oscuro principio de la reciprocidad

18 Jimmy Baikovicius:
Bitcoin: La digitalización de la confianza

22 Dr. Leonardo Costa y Dra. Victoria Notari:
Prevención de Lavado de Activos: Consideraciones sobre debida diligencia del cliente en el sector inmobiliario

26 Marcelo Satulovsky:
#OtroRealEstate: el mapa del cambio

30 Alfredo López Salteri:
Estrategias del agente inmobiliario en tiempos de cambios

32 Santiago Core:
Una (buena) imagen vale más que mil palabras

38 Matías Medina:
Venta de la Nuda Propiedad

40 Mario Stefanoli:
Remate de inmuebles en Uruguay

44 Abril Pérez Alves:
Actual panorama en la Operativa de Gastos Comunes

46 Logística: de la Redacción de CIUDADES
“Tenemos que seguir el camino de un Uruguay logístico”

48 Esc. Aníbal Durán:
La lluvia, la vivienda y sus implicancias

50 José Luis Pérez Collazo:
Mercado más estable

52 Profesor Jorge A. Alonso:
Tiempo de reformulaciones

54 Armando Pepe
Una década del Colegio Profesional Inmobiliario

56 Ernesto Figueredo
Tendencias del Mercado de Oficinas Corporativas de Asunción

60 De la Redacción de CIUDADES
Entre la tecnología y colaboración profesional

62 Noticias CIU:
Uruguay será sede en 2019 de congreso latinamericano

64 Noticias CIU:
En Atlántida se realizó el congreso de entidades asociadas de la CIU

66 Noticias CIU:
Asociación continental de rematadores abogó por profesionalización inmobiliaria en Uruguay

CARRASQUENCES DE LEY III

Las bicis de Carrasco. Eran la libertad ejercida en dos ruedas. Desperdigadas, tiradas en el pasto de algún jardín vecino, nos esperaban horas. Llegaban a nosotros con óxidos, rayones y averías. Venían de familia. Y nos daban certeza de estar viviendo en la ciudad la vida de un balneario. Las bicis, nuestro mayor activo de la adolescencia. Sin embargo, cuidarlas no fue nunca un desvelo.

Si es residente de Carrasco, Punta Gorda o Parque Miramar, consulte **FROM Ketlark TO Carrasco**. Un modelo diseñado específicamente para brindarle máxima seguridad mientras transita en su auto y en el regreso a casa.

HIGH URBAN SECURITY
KETLARK
PREMIUM

ketlark.com I 0800 8008

Si busca
comprar o alquilar un apartamento

Si imagina
una casa más grande para su familia

Si quiere
una oficina para su proyecto

Si planifica
una inversión para su futuro

¡ASESÓRESE CON UN OPERADOR INMOBILIARIO FORMAL!

En la Cámara Inmobiliaria Uruguaya trabajamos gestionando, regulando y promoviendo acciones para garantizarle confianza, tranquilidad y el camino más seguro para obtener lo que desea.

Consulte el padrón de socios en www.ciu.org.uy

CAMARA INMOBILIARIA URUGUAYA

Av. Uruguay 820 - Montevideo, Uruguay (+598) 2901 0485 ciu@ciu.org.uy www.ciu.org.uy

Mirando el escenario

Wilder Ananikian
Presidente de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya

El escenario está lleno de novedades. El dinámico mundo de los negocios inmobiliarios, a pasos agigantados se está adaptando a los complejidades de la tecnología y aprovechando las oportunidades que ésta trae de la mano.

El empresariado inmobiliario tiene un oído muy fino para percibir los latidos del mundo de los negocios, y esta época conserva algo de bisagra entre lo tradicional y el naciente siglo XXI.

Se advierte con claridad que la forma de gestionar el negocio está adoptando una modalidad nueva, que se ha ido colando en la vida cotidiana y ya está entre nosotros.

Ese cambio llega de la mano de los tiempos que corren y es notorio que cada vez será más diferente en la epidermis de las empresas, aunque de la misma esencia en la sustancia del negocio.

Tradición e innovación siguen estando en el mismo lugar aunque bajo diferente atuendo.

En las últimas semanas, hemos estado en diferentes ámbitos inmobiliarios del continente, y en todos los casos se advierten que los colectivos empresariales enfrentan dificultades para las cuáles se buscan respuestas innovadoras y desafiantes, y ni siquiera la incógnita por lo que es factura de otros y termina por afectar a la empresa inmobiliaria, opaca la búsqueda de alternativas.

Hemos visto las nuevas formas del negocio, aprendimos a llegar al cliente de nuevos modos, apelamos a un nuevo imaginario, y advertimos que el mundo no se detiene frente a las dificultades.

Incluso, estamos aprendiendo a aprender, como ha dicho un colega, cuando debemos hacer un ejercicio de humildad para alfabetizarnos con los nuevos lenguajes y dar mérito a las nuevas demandas de un público heterogéneo.

Es verdad que no todo son mieles. Somos conscientes que el planeta inmobiliario tiene escollos por delante, pero alentamos la convicción de que ninguna arriesgada curva, nos debe sacar del camino.

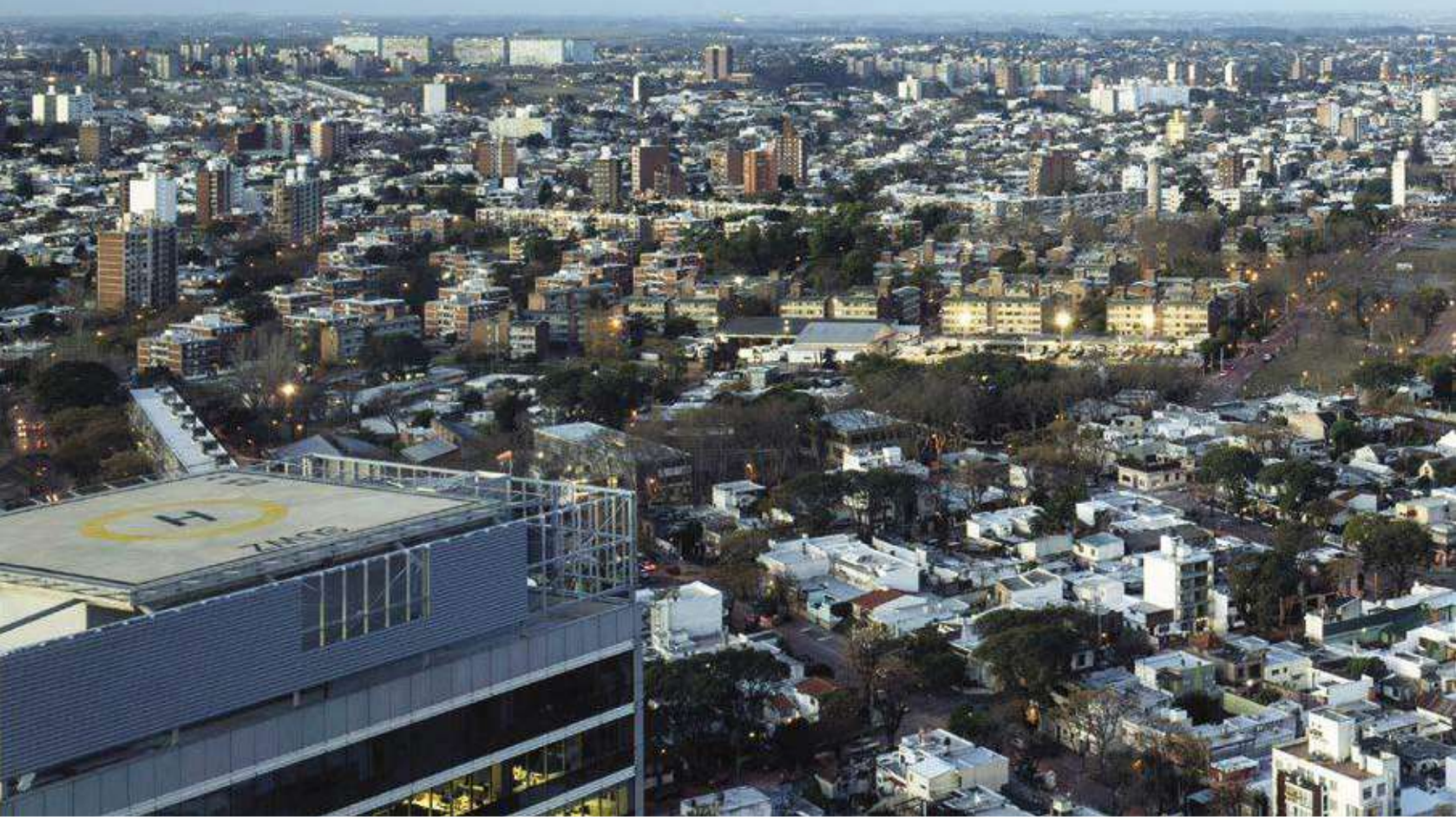
Es posible que suene un tanto desconcertante decir que debemos ser productores de “éxitos”, en un momento en que parece que gran parte de las noticias llegan maculadas por las sombras de la incertidumbre.

Quizás ello se deba a nuestra poderosa convicción de que el vaso medio lleno, nunca estará medio vacío.

Nos impele una pasión, encendida por una profesión que nos demanda practicidad pero también inteligencia, surtos en una nave de viejos marinos, que despliega nuevas velas para que el viento nos lleve hacia nuevos horizontes. La oportunidad está a la vuelta de la piedra.

Heraclio Labandera • Periodista, especializado en prensa económica y financiera

El mercado inmobiliario uruguayo, un negocio a la expectativa



Es mala cosa que los economistas se vuelvan vedettes de la televisión argentina, peligroso que Brasil se abarate demasiado en dólares e inquietante que Uruguay conserve el statu quo. El complejo inmobiliario uruguayo está expectante ante las novedades del barrio. Quizás sea hora de pensar en formas originales de financiamiento.

Con varias orquestas ejecutando diversos ritmos a la misma vez, en Argentina los economistas vuelven a los titulares de la prensa cotidiana y eso no es una buena señal.

No es un misterio para nadie, que el gobierno del presidente Mauricio Macri comenzó agosto surfeando la cresta de una turbulenta ola especulativa que ha desacreditado el peso argentino frente al dólar estadounidense, y exhumado los fantasmas que van desde helicópteros que sacan por la azotea a los mandatarios de Casa Rosada, hasta una oposición aguantando en la trinchera un guión cinematográfico -digno de una caricatura- de valijas con dinero negro que fueron sacadas del país por algún punto situado en Uruguay.

En este relato-espectáculo no faltan las imágenes que el guionista más imaginativo de Hollywood no se hubiera animado a describir para alguna película sobre el mundo especulativo de Wall Street, con bóvedas secretas, camiones de caudales con depósitos misteriosos, contenedores enterrados con millones de dólares, o bolsos de dinero “non sancto” que termi-

nan en algunos de los “paraísos fiscales” que la OCDE aún no ha podido o no ha querido cerrar.

Pero detrás de todo ese tiroteo político que a diario alimenta a los programas de televisión y de radio, a los diarios y revistas, a las redes y a miles de tuiteros voluntarios y mercenarios, y hasta actores y comediantes que salen a formar opinión, en medio de anuncios tremendistas sobre “golpes de estado” de unos e intento de aplastamiento de la oposición, por el otro, el negocio inmobiliario argentino acusa recibo de la variación cambiaria, del desbarajuste que eso trae en el sistema de crédito hipotecario, y en los precios del metro cuadrado que, por la celeridad de la crisis, aún no encontró un nuevo piso.

De hecho, que el economista Javier Milei ahora tenga más minutos de televisión que el histrionismo de Moria Casán es tan mala noticia para la economía argentina, como el retorno a los titulares en los programas de debate de “gurúes” consagrados como el economista Guillermo Calvo, que recientemente recuperó su cuarto de hora de notoriedad con viejas y peregrinas propuestas de dolarizar la economía argentina, que no es otra cosa que sustituir la moneda argentina -el peso- por la moneda estadounidense -el dólar- tal y como ya ha sucedido en algunos países del continente luego de largos períodos de inestabilidad.

Es malo, porque quiere decir que la noticia de fondo no es ya sobre la farándula, el fútbol, o las técnicas culinarias de los ganadores de MasterChef, sido sobre los avatares de una economía en búsqueda de equilibrio.

La crisis marcha como un tren de alta velocidad, tanto que es probable que alguna de las cosas que se comenten en estas líneas hayan sido superadas al momento de publicarse este texto o al llegar al intelecto del lector de estas páginas.

De modo que no vale entrar en los detalles, sino en advertir que la salida traerá sonoros estertores en la situación inmobiliaria argentina, y probablemente ello repercuta sobre el rubro en Uruguay.

Eso es así, al punto que una de las medidas que danzan en la batería de soluciones que se evalúan, es un impuesto a los turistas que salgan de Argentina, lo que junto a la depreciación del peso argentino, será un serio problema para el comercio y el turismo de este lado del Río de la Plata.

Con un escenario plagado de incertidumbres y en medio del tembladeral de precios, que está deteniendo algunos renglones económicos que ya no se animan a establecer valores de mercado, lo más probable es que la economía y el ahorro de los argentinos migre al dólar y probablemente comience a fugar del país una vez más, retrocediendo así todos los casilleros que el gobierno macrista avanzó con el período de “blanqueo” de capitales con el cual comenzó su gestión.

Por derivada, eso significará que la crisis financiera argentina aún no tiene respuestas definitivas y que todavía se presta para que el debate económico sea el espectáculo, y compita con el “mondo cholulo” por la cabeza de los titulares e irrumpa en escena una interminable fila de predictores de la “metereología financiera” del país vecino.

Así que es probable que la batería de estímulos anunciada por Uruguay para mantener el flujo turístico argentino (ver nota aparte), cuando la peor parte de crisis vecina estaba aún organizándose, sea una medicación insuficiente para equilibrar el desborden.

En esto, a todos le está faltando tiempo de madurez del problema. Pero lo que sí parece claro es que a

EMPRESA LÍDER EN EL MUNDO, AHORA CON VENTAS EN URUGUAY.

Kingspan ISOESTE

Nuestros paneles de cubierta y fachadas proporcionan a las obras:

- Rapidez en las construcciones
- Eliminación de las pérdidas
- Reducción significativa de los costes de las obras
- Reducción importante en los equipos de refrigeración
- Reducción en el costo de la energía eléctrica
- Resistencia al fuego
- Mejora en el confort térmico

Para más información y ventas, contactar:

Essen Ltda
ventas@essenltda.com.uy
Tel. (598) 292-900-92

ESSEN
SOMOS SOLUCIÓN

www.isoeste.com.br

medida que Argentina se focalice en tocar sus tipos de interés para la deuda doméstica de corto plazo, para estabilizar su dinámica inflacionaria, ello repercutirá sobre el tipo de cambio, y mientras eso suceda el público apelará cada vez más a la moneda estadounidense como unidad de reaseguro contra sorpresas.

Aunque no es seguro que el Estado se dolarice para yugular la crisis y entregue a los poderes fácticos una herramienta soberana como es la moneda nacional, tal y como en su hora sucedió en Panamá o en Ecuador, o con sucedáneaos en la propia Argentina -como el 1 a 1 de Domingo Cavallo-, el público seguramente se dolarice con las consecuencias que ello provocará.

También es probable que tras abordar lo urgente, el complejo del ladrillo argentino de seguro se verá golpeado por las decisiones sobre las líneas políticas a instalar, y requiera algún reacomodo para recuperar cartera.

El incendio sambado

A todo ésto, el otro vecino también nos trae desvelos, aunque el ritmo de samba edulcore el problema.

Diversos factores, entre los cuáles no falta el político generado por los escándalos de corrupción y la prisión de parte del sistema político salpicado por los sobornos (Lava Jato, Odebrecht y colaterales), explican la depreciación de la moneda brasileña -el real- frente al dólar, y otros titulares que agregan color a las noticias.

Aunque quizás la explicación más atinada sea la relacionada con la política doméstica de Estados Unidos respecto de sus tipos de interés y la consecuente recaptación de capitales, lo que provocó una progresiva falta de liquidez en mercados emergentes como el del Brasil.

Dicho de otro modo: los capitales están tomando el pasaje de vuelta a Wall Street.

Lo cierto es que este año Brasil vilipendió el precio de su moneda lo suficiente como para no perder la necesaria competitividad que permite sobrevivir en un planeta cada vez más cercado por el proteccionismo arancelario.

Años de narrativa liberal en economía, hoy quedan en el mayor de los descréditos.

El país se abarató en dólares y eso trajo nuevos dolores de cabeza a las autoridades bancocentralistas de Uruguay, requeridas por sostener el valor relativo del peso uruguayo frente al dólar.

“Pocas veces se ha dado una coyuntura similar a ésta”, atinó a confesar el presidente de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya (CIU), Wilder Ananikian, en una presentación realizada en Buenos Aires a comienzos de agosto, “de tener simultáneamente problemas cambiarios tanto en Argentina como en Brasil”.

El lienzo brasileño se ha pintado diferente al argentino, y el conflicto político y los reacomodos financieros domésticos se deslizaron a ritmo de samba, tanto como para advertir mas el sambado que los problemas.

Uruguay en cama

Con este panorama en el barrio, la economía uruguaya comenzó a mostrar ya signos de enlentecimiento y el país cerró agosto con problemas de empleo y mortandad de empresas, derivado de los problemas de competitividad que devienen de un tipo de cambio generoso para el peso y una pesada presión fiscal.

El economista Ramón Pampin, docente de su especialidad y consultor de varios de los “think tank” económicos que operan en plaza, sostiene que hay un serio problema con el crecimiento, y afirma que probablemente este año el país comience a desinflar su Producto Bruto Interno (PBI).

“La economía uruguaya comenzó una trayectoria de desaceleración a partir de 2012-2013, que se profundizo hasta una caída del producto y estancamiento en 2015 y 2016, respectivamente”, sostuvo para **CIUDADES.**

“Todos los sectores productivos, quitando el efecto de las telecomunicaciones, o bien se frenaron, o bien cayeron”, añadió.

Si bien hay índices que mostraron el retorno de un tímido impuso, Pampin es pesimista sobre los resultados de este año.

“En 2017 el crecimiento volvió de la mano de dos factores, que fueron una gran temporada turística, explicada por una alta concurrencia de argentinos, y por un gran rinde de la soja. Ambos factores, obviamente, no se reprodujeron en 2018 y por tanto hoy estamos con una economía virtualmente estancada, que seguramente marque un freno importante, y eventualmente una caída del Producto Interno Bruto en las próximas mediciones que divulgara el BCU, referidas al segundo y al tercer trimestre”.

A esto se suma una depreciación creciente del peso uruguayo frente al dólar, que ha obligado a intervenciones del Banco Central para sostener el dólar y evitar que su valor en pesos cruce determinada frontera psicológica, informado por la necesidad de competitividad del país, como contagiado de la histeria especulativa del mercado argentino.

Complejo inmobiliario uruguayo en “stand by”

Con este escenario, el complejo inmobiliario uruguayo se encuentra en “stand by”, hasta no contar con las certidumbres necesarias para fijar rumbo.

Retoman estímulo a turistas no residentes

El Gobierno nacional resolvió retomar a partir de octubre de este año, la política de estímulos fiscales para los turistas no residentes, con medidas que en los últimos años estimularon el crecimiento de visitantes extra nacionales al país.

La medida regirá entre octubre de 2018 y abril de 2019 y aplicará sobre dos gravámenes que beneficiarán al turista, aunque de diferente modo.

Por un lado, en la imposición al consumo, se reinstalará el descuento de los 22 puntos que se debitarán como cobro del Impuesto al Valor Agregado (IVA), para todos aquellos turistas no residentes que abonen con tarjetas de crédito emitidas en el exterior.

Esa deducción aplicará en el rubro gastronómico, en las actividades de catering y en el alquiler de automóviles.

Luego de abril de 2019, los beneficios quedarán en suspenso pero se evaluará como se manejará el tema en los siguientes meses.

En paralelo, se mantiene otro beneficio relacionado con el cobro del Impuesto a la Renta de las Personas Físicas (IRPF), a quiénes alquilen inmuebles a turistas en el exterior. Este subsidio consistirá en el otorgamiento de un crédito fiscal de un 10.5%, correspondiente a ese tributo.

También se estableció que las emisoras de tarjetas de crédito -en un plazo de 60 días- reduzcan el arancel máximo que se cobre a las tarjetas de débito, pasando desde el 1,5% a 1,3%, y para las tarjetas de crédito éste también caiga desde 4% a 3,5%.

Si el volumen de las transacciones continúara creciendo, entonces el arancel máximo que se cobre por las tarjetas de débito caerá a 0,85%, y el de las tarjetas de crédito bajará al 2,25%.

Otra disposición será que el desembolso por las transacciones de débito se reduzca a 24 horas, independientemente de si es día hábil o no.

A esta batería de resoluciones se sumara un acuerdo al que se llegó con el Centro de Hoteles de Punta del Este, mediante el cual se otorgará a los argentinos que lleguen a la Península entre el 1 de octubre y el 20 de diciembre, el beneficio de tres noches de hotel al precio de una (3x1), e incluso hay algunos hoteles donde los argentinos que reserven cuatro noches, pagarán sólo tres (4x3).

Una medida complementaria que regirá por 30 días y funcionará del lado uruguayo de la frontera con Argentina, dentro de un máximo radio de 20 kms de los pasos de frontera -tal y como ya sucede para la frontera con Brasil- será rebajar el precio de las naftas.

La medida se implementará mediante una devolución del Impuesto Específico Interno (Imesi), que es el tributo que se aplica a los combustibles, el cual pasará del 8% al 24%.

De esa manera, el litro de la nafta Súper pasará a costar de $54,95 a $41,76, y la Premium 97, en vez de $57.01 pasará a costar $43,33. Las resoluciones implican que se produzca un abaratamiento de $13,68 por litro.

Esta política de subsidios fiscales al turismo extranacional y a la población de frontera ha variado al correr de los años y se ha adaptado a las diversas coyunturas.

La decisión oficial se debe a que el Gobierno entiende que en Argentina se encendieron “luces amarillas”, y la batería fiscal aprobada han sido exitosas desde larga data, para la captura de cartera turística argentina, tanto como las medidas precautorias en materia de combustibles.

Muchos empresarios se preguntan cuál será la nueva ortodoxia que Uruguay fije, frente a las alteraciones y las incertidumbre que viven los vecinos, en medio de una creciente “sequía” de Inversión Extranjera Directa (IED), hoy atraída por el remanso estadounidense.

Los grandes proyectos por ahora quedan a la espera de las novedades, y la única nueva relevante parece ser el proyecto del viejo Hotel San Rafael, con algunas otras hipótesis atractivas en Canelones, pero que no salieron aún del titular de los diarios.

Es probable que una vez más vuelva el reaseguro de capitales argentinos de este lado del chaco, para motorizar el ladrillo uruguayo. Esa es una seria incógnita. Quizás sea hora de agudizar el ingenio con otras alternativas y otros formatos para el fondeo de capitales. ■

Llegan nuevas tendencias

A finales del mes de agosto, el presidente de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya (CIU), Wilder Ananikian, concurrió a la XII Cumbre Hemisférica de Gobiernos Locales, realizada en Punta del Este, donde se presentaron diversas ponencias sobre tendencias en las modalidades de vida de las ciudades contemporáneas.

Varios paneles se relacionaron con la temática que interesa a la CIU, en asuntos tan diversos como el abordaje urbano del turismo, al diseño de las nuevas ciudades inteligentes con cero traza de carbono.

Sobre este último punto, existe una novedosa tendencia relativa al desarrollo urbano cimentado en un plus de servicios, o en determinada forma o calidad de vida.

Hay un ejemplo que vale la pena estudiar, y es el diseño de una "ciudad inteligente" en los Estados Unidos que centra su perspectiva en una urbe ecológicamente sostenible, que opere con alta tecnología, energías renovables y combustibles limpios.

Esta urbe modélica llamada Punto de Encuentro (Union Point), es un proyecto impulsado por un desarrollador inmobiliario llamado Lstar, Ventures, desde campo vírgen, en un espacio de tierra de 1.400 acres (unas 566 hectáreas), ubicado en la costa del estado de Massachussetts.

En esta urbe, nacida de acuerdo al diseño de un plan maestro elaborado por una empresa de arquitectura de paisaje y planificación, solo se permitirá circular con autos eléctricos, iluminar los espacios públicos con luminarias eficientes, monitorear la seguridad con sensores y abastecerse con energías renovables almacenadas en baterías de última generación.

También contará con granjas solares, espacios verdes y unas 4.000 viviendas apta para albergar una comunidad de unas 1.200 personas.

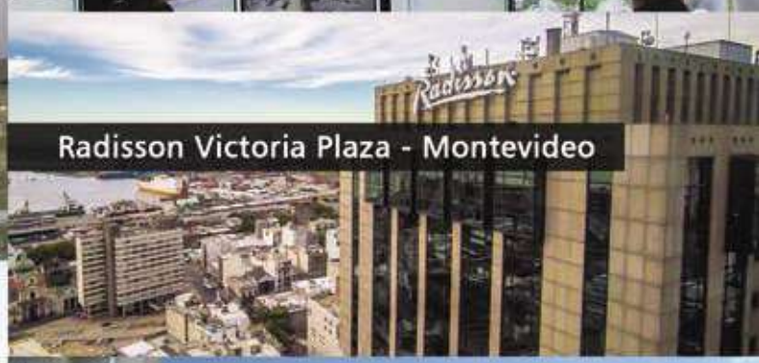
El actual desarrollador comenzó el proyecto en 2015 y espera terminarlo de modo parcial para este año, aunque es probable que el final del proyecto completo quizás lleve 15 años en ser terminado.

Esta peculiar idea tiene un antecedente en la urbe de Masdar City, construida en Emiratos Arabes hace aproximadamente una década, donde se desarrolló la primera ciudad autosustentable del mundo, libre de emisiones de carbono, ideal éste último que fue abandonado en 2017, por lo cual Punto de Encuentro sería el primer caso de una ciudad centrada en un estilo de vida y con una huella de carbono virtualmente medible en cero.

La naciente urbe estadounidense sería una suerte de incubadora de nuevas tecnologías y de prestaciones ecológicas.

En línea con esta idea, la compañía Sidewalk Labs planifica construir en 16 ciudades ya existentes de América del Norte, franjas de centros tecnológicos convertidos en ciudades inteligentes, que ensamblen con las viejas ideas urbanas.

Es notoria la tendencia de ofrecer, además de techo, un determinado estilo de vida que marque la diferencia a la hora de elegir una vivienda. ■



LAS OBRAS MÁS IMPORTANTES DE NUESTRO PAÍS ESTÁN EQUIPADAS POR BARRACA EUROPA Y SAMSUNG.

Conozca todas las posibilidades que tenemos para su proyecto en nuestro Samsung Store: Av. Italia y Oviedo.

www.barracaeuropa.com.uy

SAMSUNG

BARRACA EUROPA IMPORTACIONES

Dr. Julio Decaro • Director Ejecutivo de CMI Interser

El oscuro principio de la reciprocidad

No había recordado el episodio de Cancún en años, hasta que leyendo un libro en un avión, comprendí los principios psicológicos (programas internos) a los que esta maniobra apelaba.

El libro era "Influence", de R. Cialdini y el principio allí citado, al que quiero referirme, es el de la reciprocidad.

Según Cialdini, genéricamente el ser humano está programado para que cuando otro le obsequia algo, sienta la obligación de recibirlo y a su vez, la de retribuir de alguna forma lo recibido.

De hecho, en portugués, la expresión "gracias" se dice "obrigado" (obligado).

Este principio de reciprocidad tiene un sentido más profundo de lo que parece.

Muchos antropólogos y etólogos parecen coincidir en que este mecanismo es uno de los pilares de la vida en sociedad.

Para convivir en sociedad hay que cooperar y compartir, y nadie querría hacerlo si cuando da algo a otro, no fuera más o menos seguro recibir algo a cambio.

En principio, ese "algo a cambio" significa algo parecido en valor, utilidad o características.

Por ejemplo, si alguien invita a otro a cenar un par de veces, la lógica y la experiencia indican que es muy probable que -salvo por alguna razón especial- en algún momento haya que responder la atención.

Si no se hace y no se da una explicación, es también probable que la otra persona se sienta molesta. Esta podría ser una de las razones por las que muchos parroquianos en bares y tabernas terminan la noche con una tremenda borrachera.

Si alguien de un grupo de amigos invita la primera ronda de bebidas, cada uno de los otros siente que debe corresponder de igual manera y ordenar la suya, por lo que el grado de ebriedad final, en general resulta directamente proporcional al número de integrantes del grupo.

El principio de reciprocidad, como todas las generalizaciones, puede ser eventualmente causa de problemas en las negociaciones, especialmente cuando se responde de manera automática, incluso cuando se esté siendo víctima de su uso distorsionado con el fin manipulador de sacar una ventaja (excepción) y no para el que realmente existe.

Manipular puede definirse como utilizar una conducta o comportamiento básicamente deshonesto para conseguir lo que se quiere. Se puede manipular haciendo sentir o dejar hacer algo, o quedar en deuda por algo que se ha hecho o dicho (soborno).

Claramente, el mecanismo de manipulación involucrado en el ejemplo del comienzo, es el soborno: dar algo o hacer una concesión haciendo sentir al otro en deuda y esperanzado, a cambio, de un beneficio desproporcionadamente mayor, y/o de naturaleza diferente.

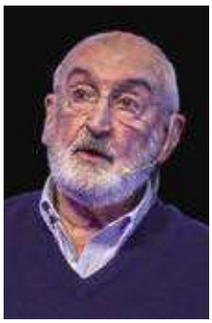
El soborno es un lobo con piel de cordero

Aunque es una negociación cualquiera de los tres mecanismos o sus combinaciones pueden estar involucrados, el soborno es probablemente el más sutil.

Es mucho más frecuente que alguien se defienda, sintiendo rebeldía ante quien pretende hacerle sentir miedo, amenazándolo, o ante los que poniéndose en un papel de víctimas, buscan hacerlo sentir culpable, que de aquellos que le han (supuestamente) obsequiado o dado algo, sea su tiempo, su reconocimiento, su afecto, información, bienes materiales o algún tipo de servicio.

Por otro lado, las maniobras de soborno combinan el poder de todos los mecanismos, ya que detrás de una falsa generosidad, apelan a la culpa que las personas pueden sentir si dejan de retribuir las gentilezas de las que han sido objeto y, en algunas oportunidades, al temor a las desconocidas consecuencias de dejar de hacerlo.

He así su fuerza, su poder. ■



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.

Manipular puede definirse como utilizar una conducta o comportamiento básicamente deshonesto para conseguir lo que se quiere.

Jimmy Baikovicius • Director de Ikatu Uruguay

Bitcoin: La digitalización de la confianza

Cuando confiamos en un amigo, en un familiar, en un cliente, las relaciones se enriquecen no solo a nivel afectivo, sino también a nivel comercial.

Es posible trabajar juntos de una, concebir acuerdos de palabra, tener proyectos en común a largo plazo, hasta quizá pedir prestado sin tener que acudir a ninguna burocracia, llámese escribano, abogado, banco, ni hacer ni registrar contrato alguno. El flujo de hacer cosas se dinamiza.

Si por lo pronto además confiamos en un banco, nos sentiremos tranquilos depositando allí nuestros ahorros y son evidentes las ventajas que esto conlleva a nivel personal y a nivel de la economía nacional y mundial.

También nos veremos tentados en delegar el manejo de dichos ahorros en una cartera de inversión que nos genere potencialmente ganancias para que su valor no solo no se diluya en el tiempo, sino que potencialmente se incremente.

Ahora, la confianza es un sentimiento y como tal no es medible; cuesta mucho construirla y un instante destruirla; sumado a que malos entendidos o un flujo erróneo de información o fallos técnicos, también puede erosionarla o inclusive liquidarla.

Cuando un país nos entrega dinero papel (Fiat) como intercambio de nuestro trabajo para que libremente compremos productos y servicios a terceros, confiamos en que dichos "papeles" no solo serán casi universalmente aceptados sino que mantendrán su valor.

Pero como decía Jorge Batlle, ningún país está a salvo de políticos ladrones y cuando esta enfermedad ataca a las instituciones y se rompe la confianza, nos damos cuenta que las sociedades no están construidas en base a las leyes de la naturaleza, como la ley de la gravedad, sino en consensos sociales; una piedra siempre cae pero un banco no solo puede proteger mis ahorros y aumentarlos, también podría perderlos en su totalidad de un día a otro.

En el mes de setiembre de 2008, Lehman Brothers, el cuarto banco de inversión más grande de Estados Unidos solicitó la protección por bancarrota, la más grande de la historia en ese país, con la consecuentes y drásticas perdidas para sus clientes. Muchos de los que tanto confiaban en ese banco fundado en 1844, lo perdieron todo.

Dos meses después de la caída de Lehman Brothers, en noviembre 2008, nació la primer propuesta, vía "white paper", de solución descentralizada para la transferencia de activos digitales, donde la confianza no estaría plasmada en ninguna autoridad central sino en el protocolo de una "máquina" a construir que dependería de una amplia red de computadoras, de usuarios, de internet, de criptografía y de las tecnologías "peer-to-peer".

Bajo el seudónimo de Satoshi Nakamoto se publicó una solución descentralizada para el intercambio de valor, cuyo objetivo central era que no pudiera ser burlada por participante o gobierno alguno, ni por ningún multimillonario o gran empresa por más poder que tenga.

En un comienzo Bitcoin fue una prueba de concepto. El sistema generaba 50 Bitcoins cada 10 minutos y el valor de éstos en la economía real era nulo.

Cualquiera podía con su computadora personal participar y resolver el acertijo que premiaba en Bitcoins, ya que la complejidad era de esa escala de nivel de procesamiento computacional.

Hasta que en mayo de 2010, un participante de la red Bitcoin que ya había acumulado decenas de miles de estas criptomonedas, logra comprar dos pizzas por 10,000 Bitcoins. El resto ya es historia.

Hoy 10,000 Bitcoins representan muchos millones de dólares, pero había que comenzar con algo...

Bitcoin es el triunfo de las ideas, creación de mucha gente donde su principal capital es su conocimiento.

Quizá Satoshi sea una persona y no un grupo de personas, pero la implementación de Bitcoin corresponde a una enorme comunidad de "hackers", de investigadores, de científicos, de gente que se une brindando su tiempo para implementar un proyecto común desde distintos puntos del mundo, sin quizá llegar a conocerse nunca en persona.

Es hoy uno de los íconos del poder del conocimiento por sobre lo material. El núcleo de la tecnología de Bitcoin es el "blockchain", el primer libro contable descentralizado de la historia de la humanidad.

Hasta entonces los libros contables dependían de autoridades centrales, eran los altares ante los cuales se debía confiar, rendir culto, arrodillarse.

Autoridades a las que debíamos y queríamos creer tanto como el aire que inhalamos, confiando que siempre tendrían el nivel de oxíge-

Jimmy Baikovicius
Director de Ikatu Uruguay (Audio y Video, Automatización, Iluminación, Soluciones IT, etc.).
Presidente del Consejo Uruguayo de Construcción Sustentable.
Director de Silvermist Uruguay (Investigación y Desarrollo en Nuevas Tecnologías para Hogares Inteligentes).
Director de Bang & Olufsen Latin America, B&O Montevideo y Punta del Este.
Director de Desigual Uruguay (vestimenta).
Fue CEO en Inosphia (2007-2010), empresa de IT y servicios de software.
Profesor de Ingeniería Eléctrica en la UdelaR (1993-1999).

no necesario, ya que si se rompiera la confianza en ellos, caerían las transacciones de nuestras cuentas bancarias, de nuestras tarjetas de crédito, el registro de nuestras propiedades y títulos, nuestros ahorros...

En contraste, en Bitcoin la confianza está básicamente depositada en su código y mientras éste demuestre que no es posible ser vulnerado, su confianza tampoco lo será.

Así, "Bitcoin es en su nivel más fundamental, un avance en la ciencia de la computación, que se basa en 20 años de investigación en moneda criptográfica y en 40 años de investigación en criptografía, por miles de investigadores de todo el mundo". (Marc Andreessen, 2014)

¿Qué me permite Bitcoin?

Que vía internet uno pueda transferir una propiedad digital a otro usuario, lo conozca o no, le tenga confianza o no, vía una red de usuarios donde se permite que puedan existir muchos "ladrones" a la caza de dicha propiedad pero que la máquina Bitcoin impide hacerse con el botín, o como mínimo, tenga muchísimo más costoso que el botín mismo.

Además, una vez completada la transacción, todo usuario puede no solo confirmar que la transferencia ha tenido efectivamente lugar, sino que nadie podrá desafiar la legitimidad de dicha transacción.

Bitcoin es una máquina con reglas 100% definidas e inviolables, en sí una máquina que una vez encendida es "boba", es decir, sin nada de "inteligencia artificial" ya que no está presente la posibilidad de cambio por sí misma y en sí misma.

Además, su código es libre y cualquiera puede leerlo en Github; es más, inclusive uno puede clonarlo y hacer su propia "alt-coin" y así es como han surgido miles de monedas digitales desde entonces.

Un libro contable descentralizado exitoso como ya ha demostrado ser, el blockchain de Bitcoin permite ser invulnerable a la censura, a engaños, a pérdidas de registros logrando confianza mutua en usuarios que ni se conocen.

Uno entonces puede fácilmente entender el valor intrínseco que tiene una plataforma que te permita la transferencia segura de valor y mantener luego dicho valor sin riesgo de que nadie pueda decidir sobre el mismo más que uno mismo.

¿Pero cómo es que Bitcoin logra valor de intercambio del tipo que se logra con dinero Fiat?

¿Cómo es que "de la nada" un Bitcoin vale mucho más que una onza de oro?

¿Por qué fluctúa tanto el precio de Bitcoin?

En mi próximo artículo intentaré dar respuesta a estas preguntas. ■

¿Envíos? ¿Cobranzas? Nos encargamos de toda la gestión.

GESTORÍA - CADETERÍA

- Envío de documentos
- Trámites y pagos a entes públicos
- Cadetes por hora, semana, mes, a pie, moto o camioneta
- Gestiones en el día: La Paz, Las Piedras, Costa de Oro y Pando
- Seguimiento en tiempo real de su gestión mediante nuestro servicio de Tracking

CORRESPONDENCIA

- Distribución en toda la república
- Modalidad:
  Contra Firma – Simple – Urgente

E-COMMERCE

- Entregas en toda la república
- En La Paz, Las Piedras, Zonamérica, Pando y Pinar hasta el peaje, dos salidas diarias

LOGÍSTICA

- Logística liviana
- Almacenamiento
- Gestión y administración de stock
- Armado de pedidos
- Armado de promociones

SERVICIO COURIER

- Entregas en todo el mundo de documentos
- Envío de muestras y paquetes
- Seguimiento de los envíos

Cuente con un servicio seguro y confiable

www.marcopostal.com.uy
informes@marcopostal.com.uy
Tel. 2900 4277*

MarcoPostal
DISTRIBUCIÓN & LOGÍSTICA

Dr. Leonardo Costa y Dra. Victoria Notari • Brum Costa Abogados

Prevención de Lavado de Activos

Consideraciones sobre debida diligencia del cliente en el sector inmobiliario

El art. 13 de la Ley Nro. 19.574, "Ley Integral Contra el Lavado de Activos" (en adelante la "Ley"), establece a las inmobiliarias como sujetos obligados a: i) implementar políticas y procedimientos en materia de prevención y lavado de activos y financiamiento del terrorismo; ii) colaborar con los restantes actores del sector; y por último y principal, iii) informar a la Unidad de Análisis Financiero (en adelante "UIAF") del Banco Central del Uruguay (en adelante "BCU"), las operaciones que, realizadas o no, resulten inusuales, sin justificación (económica o legal); presenten una complejidad innecesaria; o involucren fondos de los cuales exista una sospecha de ilicitud.

A diferencia con otros sujetos obligados (en adelante "SO"), las inmobiliarias todas las actividades que desarrollan resultan ser obligadas por la Ley, estableciendo únicamente la excepción para los arrendamientos.

Habíamos anunciado con anterioridad, que la Cámara Inmobiliaria Uruguaya (en adelante "CIU"), ha trabajado junto con otras asociaciones del sector inmobiliario, convocados por la Secretaria Nacional contra el Lavado de Activos y el Financiamiento del Terrorismo (en adelante "SENACLAFT"), sobre la reglamentación de la Ley, la cual pretende clarificar aspectos relativos a la aplicación de los procedimientos de debida diligencia de clientes (en el futuro denominado como "DDC").

A continuación, se realizan algunos comentarios sobre la aplicación de los procedimientos de DDC, a la luz de la próxima reglamentación (en adelante el "Proyecto"), que se estima se aprobará en septiembre del corriente, en virtud de las exigencias internacionales del Grupo de Acción Financiera Internacional de Latinoamerica ("GAFILAT"), el cual evaluará a Uruguay a partir de octubre del presente año.

El propósito de la realización de la DDC, es la identificación del cliente y beneficiario final (BF), así como el conocimiento del origen lícito de los fondos utilizados en la operación y el propósito de la actividad que desarrolla respecto del SO.

El SO tiene que comprender el motivo por el cual se realiza la operación, teniendo que vislumbrar en el análisis, la coherencia entre la actividad del cliente, la razonabilidad de montos invertidos y la transacción respecto del origen de fondos documentado del cliente.

Del resultado de dicho análisis, se concluirá si corresponde o no, la realización de un Reporte de Operación Sospechosa (en adelante "ROS") a la UIAF.

Las inmobiliarias deben aplicar los procedimientos de DDC en todos los casos, independientemente del monto de la operación, utilizando un enfoque basado en riesgos.

Se aplicarán respecto a los compradores y vendedores de bienes inmuebles.

En el caso de un cliente vendedor, no se requeriría documentación que acredite el origen de fondos con los cuales adquirió el inmueble en venta, según señalará la futura reglamentación.

La excepción sólo se aplicará para la acreditación del origen de fondos, debiéndose realizar para el cliente vendedor, todos los procedimientos relativos su conocimiento (identificación de cliente).

Una de las principales innovaciones del Proyecto de Decreto, incorporada como resultado de las gestiones de la CIU, es que se prevé para el caso que en una operación intervengan dos inmobiliarias, representando cada una a vendedor y comprador respectivamente, deberán realizar la DD respecto de su cliente.

La reticencia de los intervinientes en la omisión o negativa a proporcionar la información requerida, será un determinante para que el SO no establezca la relación de negocios, y considere la realización de un ROS a la UIAF, obligación ya establecida en la Ley artículo 16 inciso final.

El Proyecto en virtud de las gestiones realizadas por la CIU, establece que, en el caso de razones jurídicamente justificadas, el SO podrá participar de la operación, realizando un ROS. El término "jurídicamente justificada" deberá ser considerado para el caso concreto, no pudiendo servir de excusa para la no realización de la DDC y posterior ROS, de forma indiscriminada.

Se distinguen tres tipos de DDC: normal, simplificada e intensificada, las cuales se aplicarán, atendiendo al riesgo que se le asigne al cliente (alto, medio, bajo).

Independientemente del riesgo asignado, el Proyecto establece que las inmobiliarias deberán aplicar la DD intensificada, para todas las transacciones en efectivo, y para aquellas que se realicen utilizando instrumentos bancarios por un monto superior a USD 300.000.

Anteriormente los umbrales estaban fijados en USD 100.000 en efectivo y USD 200.000 para operaciones que se paguen por medio de instrumentos bancarios.

El aumento del umbral en el caso de pago por instrumentos bancarios, es el resultado de las gestiones realizadas por la CIU, con fundamento en el precio actual de mercado de los inmuebles.

El riesgo de cliente, se obtiene por medio de la ponderación de distintos factores por parte de la inmobiliaria, como lo son: tipo de cliente (persona física o jurídica), actividad que realiza, monto de la operación, zona geográfica de donde provenga el cliente o los fondos, así como el lugar donde se ejecuta la operación.

El SO debe solicitar información y documentación que permita verificar la identificación del cliente en los mismos términos que los establecidos en el Decreto Nro. 355/010, reglamentario de la Ley Nro. 18.494, que hasta la fecha aplicaban las inmobiliarias.

El Proyecto de Decreto próximo a aprobarse, incorpora los parámetros establecidos en la Ley, e incluye los siguientes aspectos a tener en cuenta:

Beneficiario final. En virtud de lo establecido en la Ley, se define al BO (final owner) o BF (beneficiario final), como la persona física que, directa o indirectamente, posea como mínimo el 15% del capital integrado o su equivalente, o de los derechos de voto, o que por otros medios ejerza el control final sobre una entidad. Mas allá de la identificación, el SO deberá tomar medidas razonables para verificar su identidad.

1) Fideicomisos, fundaciones, asociaciones civiles. Tratándose de situaciones en las que no corresponda la aplicación de la DD intensificada, se permite suplir la DDC con una carta del administrador, declarando que realizó satisfactoriamente los procedimientos de DD, estableciendo el origen de los fondos aportados y el BO o BF identificado.

2) Sociedades constituidas en el exterior. Se deberá requerir certificado de vigencia de la sociedad, con una antigüedad menor a 90 días.

3) Origen de fondos. Se exceptúa de solicitar el origen de los fondos para el caso de cliente vendedor. Para el caso de operaciones que se abonen por medio de prestamos hipotecarios, alcanzara que se acredite dicho extremo, teniendo que acreditar solo el origen de fondos del saldo de precio no cubierto, en caso de corresponder.

4) Declaración de regularidad fiscal. A los efectos de acreditar que los fondos no provienen como resultado de un delito fiscal (actividad delictiva precedente), en aplicación de DD intensificada, se deberá solicitar una declaración jurada del cliente, manifestando que está en cumplimiento con sus obligaciones tributarias o que su actividad esta exonerada de tributos, según corresponda. En su defecto, se podrá solicitar copias de las declaraciones juradas presentadas ante la administración tributaria, o por medio de una constancia emitida por ésta. Por último, el cliente podrá acreditar la regularidad fiscal a través de una carta de los profesionales que lo asesoran en materia tributaria dejando constancia de esta situación.

A modo de conclusión, cabe afirmar que a partir de la aprobación del nuevo Decreto las inmobiliarias contarán con un marco reglamentario adaptado al sector, lo que representa un avance considerable en la materia y facilitará las tareas de las mismas como SO en el cumplimiento de las obligaciones impuestas por la nueva Ley 19.574. ■

De interés para las inmobiliarias, escribanos y demás sujetos obligados.
Cumpla con la debida diligencia de acuerdo a las exigencias impuestas por Senaclaft.

InfoList

Sistema que brinda información de personas y empresas, para instituciones obligadas a reportar operaciones sospechosas de lavado de activos.

InfoList es la solución creada por DataInfo para que los usuarios consulten **en un único lugar**, documentos de identidad (CIs y/o RUTs), nombres, apellidos y/o países, en **todas las listas** nacionales e internacionales, recomendadas por el Banco Central del Uruguay, la Senaclaft, la Asociación de Escribanos del Uruguay, las principales inmobiliarias del país, y organismos internacionales vinculados a la prevención de lavado de activos.

Listas Internacionales

Listas del Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas
Lista de Sanciones contral el EIIL (Daesh) y Al-Qaida
Lista de Personas designadas por la Oficina de Activos Extranjeros (OFAC) de los EEUU
INTERPOL
Lista de Sanciones FINRA
Firmas inhabilitadas por el Banco Mundial

La solución puede utilizarse directamente desde el portal web de **DataInfo**, desde un celular e inclusive integrado a la plataforma de gestión de clientes de la inmobiliaria a través de servicios web.

PEP

Es el listado de personas que ocupan cargos incluidos en la definición de Personas Políticamente Expuestas. Esta nómina es confeccionada por la Junta de Transparencia y Ética Pública, y se difunde por el Banco Central del Uruguay con el único propósito de colaborar con el adecuado cumplimiento de las normas de prevención referidas a la actividad de las "personas políticamente expuestas".

El **resultado** de la consulta puede almacenarse en una base de datos, descargar el informe en formato PDF y también imprimirse como recomiendan los reguladores de la materia.

BCU

La información proporcionada desde el BCU a través de la Central de Riesgos Crediticios, permite conocer si una empresa o persona integra un Grupo Económico, su endeudamiento vigente y no vigente con las principales instituciones financieras del Uruguay.

Canelones 961 bis, 11100
Montevideo - Uruguay
(+598) 2900 1495
contacto@datainfo.com.uy
www.datainfo.com.uy

DataInfo

*Promoción: Utilice el servicio gratis hasta el 15 de Noviembre de 2018.

Marcelo Satulovsky • Arquitecto MDI

#OtroRealEstate: el mapa del cambio

Marcelo Satulovsky
Arquitecto MDI Consultor, docente e investigador en Desarrollo Urbano y Real Estate

@marcelosatu
linkedin.com/in/mgsarq

El real estate, o la actividad inmobiliaria en sentido amplio, es la cadena de valor responsable de articular la producción y gestión de los escenarios de la vida urbana, de los espacios de la gente: del hábitat. Pero hoy esta cadena enfrenta un tiempo diferente a todo lo conocido. Más allá de la coyuntura, el retorno del crédito en Argentina y la voluntad de hacer frente al déficit habitacional dominan el debate.

Sin embargo, del coworking al grafeno, del Bitcoin a la cerveza artesanal, cantidad de factores vienen reconfigurando los modos de habitar, de producir y gestionar los lugares, de pensar y hacer negocios.

La idea de que "el cambio es lo único permanente" también quedó atrás: el cambio cambió. Lo que antes era gradual, hoy es exponencial.

Los avances se retroalimentan dando lugar a un "ecosistema de cambio" que viene generando un cambio de era en la actividad: #OtroRealEstate.

Es claro pues, que ante la magnitud de los cambios y al estado de nuestras ciudades, retocar las cosas para hacer más de lo mismo ya no alcanza.

Necesitamos revisar paradigmas, repensar las lógicas y rediseñar los modelos de negocios. Sustentabilidad, hoy se dice disrupción.

Ahora bien, surfear la ola de los grandes cambios capitalizándola como impulso para ir por nuevos objetivos, transitar la evolución o aún producirla, requiere contar con cierta panorámica.

Veamos pues algunas pistas para interpretar este escenario de manera sistémica y gestionarlo; para construir una carta de navegación, un mapa.

#Mapmakers

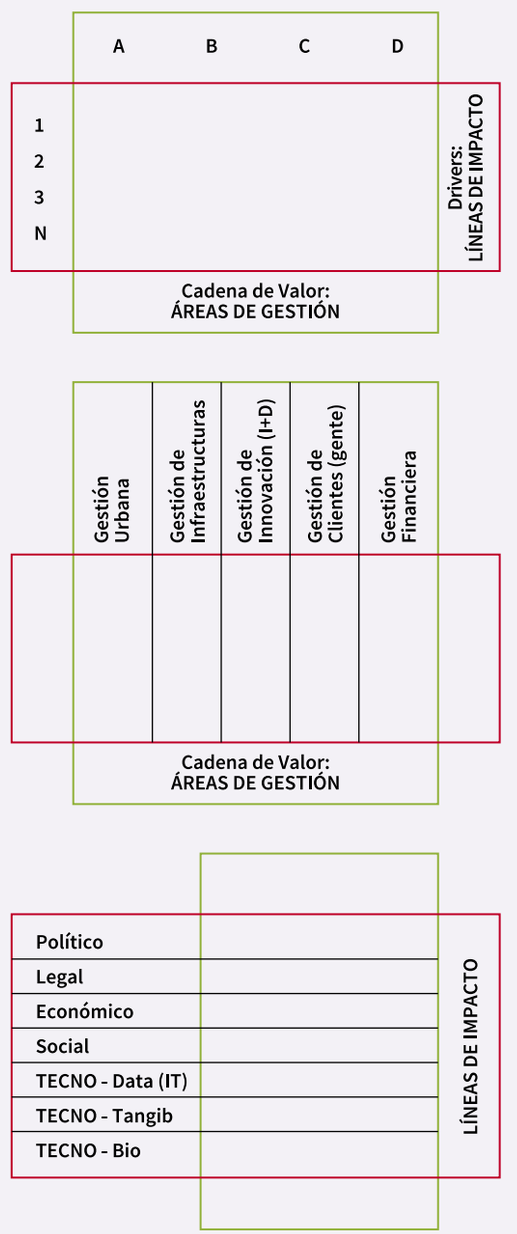
El cruce entre las grandes áreas de gestión de la cadena de valor y los drivers del cambio configura el mapa de los factores que están construyendo este otro Real Estate. (Fig. 1)

Toda propuesta de cambio implica un cruce entre la innovación y su foco en la gente para crear valor, lo cual lleva al rediseño del modelo de negocios (para el sector o un área) y define así el foco de los cambios.

Alrededor se reconoce una "zona núcleo" de especificidad inmobiliaria.

En torno aparecen campos de atención primaria con alto potencial de impacto en lo específico, mientras por fuera se ubican otros de atención secundaria cuyo impacto estará siempre mediado por

FIGURA 1 - ESQUEMA BASE



factores más cercanos al núcleo de la actividad. (Fig. 2)

#OtroRealEstate | Escenario

Como muestra el cuadro, tan solo la carga de algunos primeros factores sobre ese esquema base da cuenta de la complejidad de un escenario donde cada campo genera riesgos a los modelos tradicionales, en tanto conforman en conjunto un gran mapa de oportunidades (Fig. 3)

Esta "carta de navegación" sin duda varía: deberemos ir ajustándola entre todos, aunque sabiendo que el trabajo recién comienza.

Con el mapa a la vista se trata de repensarnos como sector, de hackear las antiguas lógicas para rediseñarlas creativamente desde adentro.

De gestionar el cambio para construir #OtroRealEstate de cara a su rol como actor central para el desarrollo económico, social y ambiental de nuestras ciudades.

Tres pautas

Frente a ese escenario cabe sugerir finalmente algunas pautas para esa construcción colectiva:

"No hay cuchara", aprendía Neo (Matrix, 1999): esa realidad en apariencia sólida de los mercados, surge de nuestras percepciones.

Repensar los paradigmas y nuestras lógicas crea nuevas realidades y abre la posibilidad de lo diferente.

"No hay camino", decía Serrat (1969): nadie sabe adónde lleva esto, no hay ruta ni destino prefijado. "Tendencia no es destino, proyecto es destino", indicaba Argan (1969) reivindicando la capacidad de proyectar futuros diferentes y hacer camino al andar.

"El mapa no es el territorio", sino una interpretación. Transitarlo implica movernos en este escenario complejo e incierto. Pero "somos-en-red": generemos sinergia para co-construir los caminos. Quedarse quietos no es opción: la respuesta al cambio es reflexión-acción. Y en red. ■

FIGURA 2 - MAPA

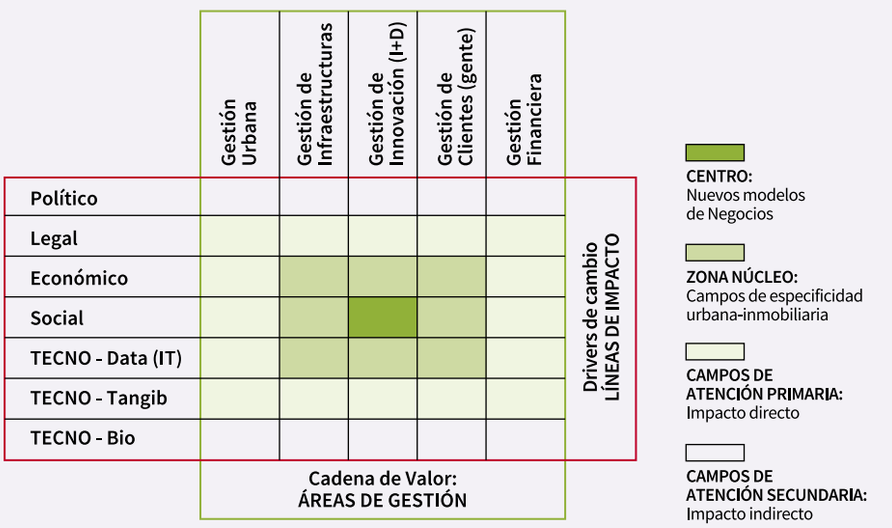


FIGURA 3 - ESCENARIO

	Gestión Urbana	Gestión de Infraestructuras	Gestión de Innovación (I+D)	Gestión de Clientes (gente)	Gestión Financiera
Político	Sist. Territ. & Descentr. Acción Intersectorial	Déficit Habit.: Sistemas No Trad (escala, costos)	PPP / AABE Inic. Priv. Acuerdos Urb.	Articulac. de respuestas x todas las capas NSE	Crédito x Vivienda Mercados Secundarios
Legal	Nvos. Códigos Urbanos (Áreas Desarr. Priorit.)	Nvos. Códigos de Edificación	(CCC) Nvos. Formatos Leg. + nuevos Programas	(CCC) Nvos. Derechos Reales	Nvos. Instrum. Inversión FCI / E-Contratos (BkCh)
Económico	Redes Innov + Emprend. Infraest. x Crecim. Sost.	Modelos Colaborativos Gestión en Redes	Nvos. Formatos Comerciales	PropTech | Econ. Colab. + Credito (Procrear/UVA)	FinTech | CriptoMerc. Cred. Interm. / Securitiz
Social	**OTROS PARADIGMAS** Desarrollo Sustentable Equidad/Inclus. Social	**OTROS PARADIGMAS** Sustentabilidad Tecnología	**NUEVOS MODELOS DE NEGOCIOS**	**OTROS PARADIGMAS** Nvas. Formas HABITAR Divers./Homog. (tribus)	**OTROS PARADIGMAS** E-Commerce (pagos) Negocios de impacto
TECNO - Data (IT)	Smart City Planif. / Gestión Estrat.	ConTech | Smart Build. ConTech | CAD- BIM- VR	PropTech | Data Merc PropTech | Research	PropTech | Data Merc PropTech | Research	PropTech | RE-FinTech Crowdfunding + P2P
TECNO - Tangib	Nva. Matriz Energética Nvos. Materiales	ConTech | Nvos Mat & Procesos - Impresión 3D	Nvos. Programas, Localiz., tipologías, formas, esp.	IoT | Domótica y Automat. Impresión 3D	
TECNO - Bio	Sustentabilidad Urb/Amb	ConTech | Green Building		Impr. 3D | AR Fusión Calidad & Extens. Vida	

LÍNEAS DE IMPACTO

Cadena de Valor: ÁREAS DE GESTIÓN

Los cambios, el cambio

Diversas líneas de cambio están redefiniendo aquí y ahora el Real Estate.

Desde lo político: nuevas miradas al hábitat, y la decisión de afrontar el déficit habitacional dan lugar a nuevas propuestas inmobiliarias a partir de:

- Activación de tierras subutilizadas (AABE, municipios).
- Mecánicas público-privadas, acuerdos urbanísticos, iniciativa privada.
- Impulso a la construcción no tradicional.
- Crédito y vías de acceso a diferentes estratos (Procrear, CUI, UVA, mercado).

Desde lo social: sustentabilidad, RSE y tecnología se afianzan como valores impulsando opciones desde las nuevas economías colaborativas, de la funcionalidad y otras. Movilidad, acceso inmediato a info y servicios y el poder de la imagen crecen en importancia; las familias se diversifican y la segmentación es por variables blandas, impulsando entre todos nuevos programas y/o respuestas en estilos de vida (co-living, propuestas temáticas o por edad); de compras (tiendas de experiencias); de trabajo (terceros lugares, coworking generales o temáticos).

Desde lo legal: el nuevo Código Civil y Comercial define nuevos derechos, abriendo opciones novedosas a la producción y gestión inmobiliaria. La CABA y otras urbes suman cambios de códigos, planes estratégicos, etc.

Desde lo económico: surgen nuevos instrumentos y modos de inversión, mientras los desafíos del crédito y su sustentabilidad demandan especialistas en brokerage de créditos y sistemas P2P de préstamo-inversión, respaldo técnico especializado para la titulización, gestión de carteras y fondos de inversión y monitoreo de rendimientos.

Tecnología de datos: el cruce de esas tendencias impulsa nuevos programas, zonas, tipologías, espacios, mientras Blockchain y similares (como Tangle) están creando otra Internet con criptomercados, nuevos modos de gestión de la información, registros, contratos inteligentes y transferencias P2P inmediatas. La IT permite sumar innovaciones a la y de relación con lo financiero (RE-FinTech).

Tecnología de tangibles: nuevos materiales (grafeno) y procesos (impresión 3D) anticipan cambios en los tiempos, modos y costos de producción con focos en energía y sustentabilidad. La interacción con las cosas (IoT, robótica, automatización), los espacios, su habitabilidad y seguridad (domótica), todas estas variables cambian los modos de habitar y los requerimientos técnicos: más conexiones eléctricas y de wi-fi, cableado para domótica, climatización controlable vía app, cerramientos automatizables, etc.

En tanto, la realidad virtual o aumentada, impresión 3D y dispositivos móviles capaces de operar trámites, compras y pagos llevan a repensar la logística y el comercio minorista.

Biotecnología: los avances en salud, alimentación y las expectativas de vida dan lugar a innovaciones en línea con la calidad de vida y opciones para adultos mayores, como a repensar las lógicas de diseño y uso para viviendas y conjuntos tradicionales.

Alfredo López Salteri • Director de ALS Consultants. Desarrollo para la Transformación

Estrategias del agente inmobiliario en tiempos de cambios

Las actuales circunstancias del mercado inmobiliario requieren de una importante reflexión que tiene que hacer el agente inmobiliario: si se pierde la motivación por ser diferentes, innovadores y buscar el cambio, se corre el riesgo de desaparecer.

Hoy como nunca la realidad impone la palabra quizá mas significativa de los tiempos actuales: Adaptarse, Adaptarse, Adaptarse!!!

Renovarse en estos tiempos plantea el desafío de dejar de lado una serie de actividades convencionales que vienen llevándose a cabo y potenciar acciones de marketing "on line", acciones de creatividad para llegar a compradores y propietarios de manera diferente, establecer estrategias de fidelización, hacer esfuerzos para prospectar y así captar nuevos clientes, gestionar a su equipo de ventas para que desarrollen una motivación intrínseca que fomente el desempeño y el dedicado esfuerzo para brindar un servicio de excelencia. Seguramente existen otros aspectos; pero, se puede revisar la propia gestión diaria y así encontrar todos aquellos otros temas a los cuales debe darse sostenimiento y aquellos en los cuales debe cambiar.

Publio Virgilio Marón, poeta romano tiene una máxima que dice: "Pueden los que creen que pueden".

Este acto de fe en uno mismo es el primer elemento que debe marcar el camino a recorrer.

Desde esta actitud valiente y teñida de convicción y compromiso se

desarrolla el proyecto orientado a lo que quiere lograrse.

Hay tres elementos que en tiempos de crisis que constituyen los pilares sobre los cuales se hace necesario trabajar en el negocio inmobiliario.

Ellos son: El posicionamiento, la especialización y la diferenciación. Estas tres variables se orientan hacia un mismo fin respecto del negocio inmobiliario: ser una empresa que se destaca por un alto nivel de prestación de servicios, diferenciándose del resto de las empresas inmobiliarias.

El propietario, inquilino, comprador, inversor o desarrollista destinará en su búsqueda de una empresa inmobiliaria a aquella que pueda brindarle un nivel de confianza, conocimientos y habilidades profesionales para poder satisfacer sus necesidades, gustos y deseos.

El posicionamiento de una empresa le permite a los prospectos y clientes actuales identificar esa empresa con un sector o rubro específico en el cual se destaca.

Ellos recurrirán a la empresa en función de sus capacidades específicas para gestionar cierto tipo de negocios en el mercado.

Es importante que se cuente con este posicionamiento ya que los clientes sabrán que tienen que recurrir a esta empresa para resolver su situación particular.

La imagen lograda por este posicionamiento le abrirá las puertas para múltiples oportunidades de generación de negocios.

La especialización es también de gran importancia ya que le permitirá destacarse de otros agentes inmobiliarios.

Esta variable le permite focalizar su actividad tomando algunas de las siguientes orientaciones:

Especialización por zona (le da la calificación de ser un experto dentro de esa área)

Especialización por tipo de propiedad (Casas, Departamentos, Oficinas, Fabricas, Propiedades a estrenar, Propiedades usadas, Locales Comerciales, etc).

Especialización por tipo de cliente: (Segmentos de clase alta o media, Inversores, Empresarios, Comerciantes, etc.)

La diferenciación es significativa a la hora en que el prospecto o cliente decide; por ejemplo: qué empresa inmobiliaria quiere que le haga la venta de su propiedad. o a qué empresa le va a encomendar la búsqueda de una propiedad.

Para el agente inmobiliario esta variable de la diferenciación resulta de gran importancia.

El formar parte de una redes inmobiliarias -tanto locales como internacionales- le ayuda a generar múltiples relaciones y oportunidades de negocios con otros agentes inmobiliarios.

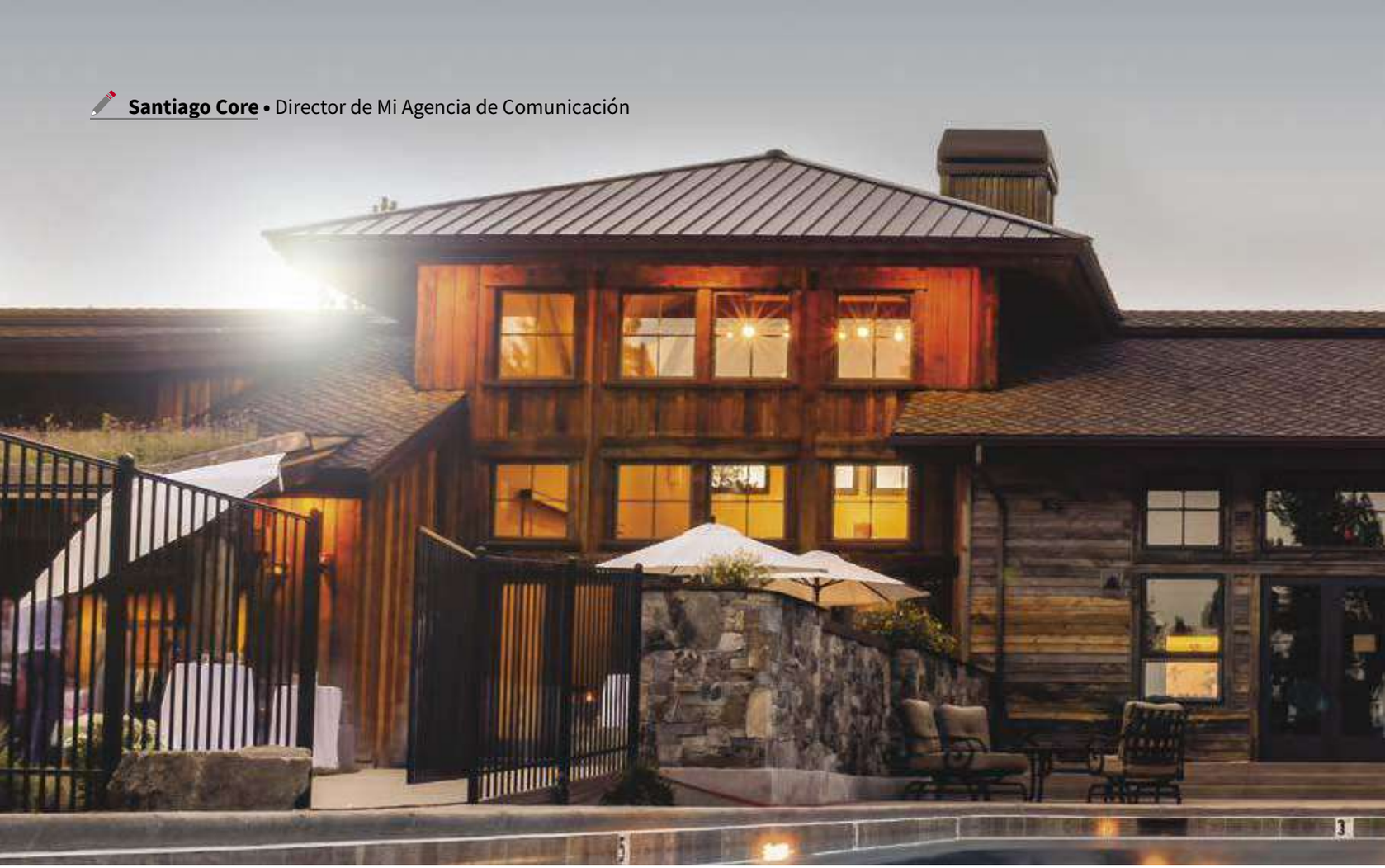
Por otra parte pertenecer a estos grupos o redes de agentes inmobiliarios constituye un elemento que valoran de manera significativa tanto propietarios como compradores y otras personas como inversores y desarrollistas.

La variable de la diferenciación es asimismo un instrumento para demostrar al mercado el desarrollo de acciones centradas en la innovación y la creatividad en materia de servicios inmobiliarios.

Lo más conveniente es revisar la propia inmobiliaria y descubrir aquellos temas en los cuales con estas tres variables uno puede brindar una servicio superador y una ventaja competitiva en el mercado. ■

Alfredo López Salteri
Director de ALS Consultants. Desarrollo para la Transformación
Ex Gerente de Capacitación del Club de Inmobiliarias S.A. (SOM) – Buenos Aires. Argentina
Autor del libro “El Servicio al cliente en la actividad inmobiliaria”, Ediciones Bienes Raíces. Buenos Aires, 2006.
Autor del Capítulo 1 “Acciones Proactivas para la Captación de Propiedades y Clientes”, del libro “Captación de Propiedades y Clientes de Darío Sokolowski”, Ediciones Bienes Raíces. Buenos Aires, 2009.

Santiago Core • Director de Mi Agencia de Comunicación



Una (buena) imagen vale más que mil palabras

En la búsqueda de la concreción rápida de negocios, hoy día es casi impensable publicar una propiedad (sea para alquiler o venta) sin incluir imágenes. Pero ¿qué pasa si éstas no son buenas?

Vivimos en una época donde nadie tiene tiempo y los procesos de selección suelen tornarse cada vez más cortos, en particular cuando fácilmente podemos conseguir abundancia de información para tomar una decisión.

¿Cómo afecta esto al mercado inmobiliario?

Elegir un apartamento, casa, oficina o local implica satisfacer determinados estándares de espacio, calidad y –especialmente– confort para la persona interesada en ocuparlo.

Si es para trabajar, seguramente el cliente pase la mayor parte de su día activo en ese lugar. Y si es para vivir, no hay que aclarar mucho: ¡querrá encontrar la mejor opción!

Sabiendo que nadie toma una decisión tan importante sin antes comparar, tendremos entonces la chance de que nuestra oferta sea evaluada.

Por eso es fundamental presentar la propiedad de la mejor forma posible, con información útil y lo más importante: con buenas imágenes.

Desde hace años el lugar de búsqueda de propiedades es internet, lo que nos da facilidades para mostrar más y mejor información que como hace décadas, con textos resumidos y muchas veces fríos. El mejor ejercicio es ponerse uno mismo en el lugar del interesado. Por ejemplo, de estos tres anuncios: ¿cuál seduce más?

Opción 1:

▸ VENTA
Herm. PU, exc. ubic., liv. com., coc., lav., 3 d., 2 b., fdo., parr., gje. USD 300.000. Tel. 090123456

Opción 2:

Imagen no disponible

Hermosa propiedad en padrón único

Ubicada en una zona residencial con excelente locomoción, servicios y seguridad. Living comedor con amplios ventanales, cocina espaciosa con placares de alta calidad. Lavadero con espacio para lavarropas y secarropas. 3 dormitorios con placares; dos baños (uno en suite). Buen fondo con césped; parrillero con instalación de agua y luz; posee espacio para crear una futura barbacoa. Garaje independiente con estanterías y lugar para herramientas.

Precio de venta: USD 300.000
Tel. (090) 123 456

Opción 3:

Hermosa propiedad en padrón único

- Zona residencial
- Excelente locomoción, servicios y seguridad
- Living comedor
- Amplios ventanales
- Cocina espaciosa con placares
- Lavadero con espacio para lavarropas y secarropas
- 3 dormitorios con placares
- 2 baños (uno en suite)
- Buen fondo con césped
- Parrillero con agua y luz
- Espacio para futura barbacoa
- Garaje con estanterías y lugar para herramientas

Precio de venta: USD 300.000

Ver fotos | Ver video | Ver mapa

Solicitar más información

¿Cuál publicación cree que sería más efectiva? La que usted eligiría. Pero no hay que fiarse demasiado: en el universo digital puede haber decenas de propuestas similares, por lo que cualquier esfuerzo es importante para que nuestra oferta no sea de las primeras en desecharse.

Agregue valor a sus publicaciones

En el infinito mundo que componen internet y las redes sociales, un servicio dedicado y sincero pueden hacer la diferencia entre un sí y un no. Porque probablemente un cliente aceptará concretar un negocio por un poco más de inversión si la información y el servicio que recibió fueron de excelencia.

Buena parte de ello lo compone la primera impresión que damos: las imágenes. Deben ser de calidad, tener un mínimo de preparación y buen criterio para su encuadre e iluminación.

Incluso, se pueden editar y trabajar digitalmente en una computadora, más que nada para ajustar temas de poca luz o contrastes.

Consejos para captar imágenes

- Prefiera una cámara de fotos en lugar de un celular: el lente, zoom y controles seguramente serán muy superiores a los de un teléfono.

ordenada y limpia.

- Vea la alineación de muebles, mesas y sillas si hubiera.

- Quite ropa o elementos de uso diario sobre camas, mesadas, mesas, repisas, etc.

- Remueva stickers sobre vidrios o espejos.

- Sea criterioso con el encuadre:

- Tómese unos minutos para ordenar el lugar y observar detalles que podrían quedar desfavorables:

- Si la propiedad estuviera aún con ocupantes, coordine previamente y solicite que esté

- No salga reflejado en espejos u otras superficies reflectivas.

- Considere qué cosas se pueden llegar a ver por reflejo.

- Evite tomar fotos de rincones: ¿qué aporta ver un “zoom” de la

Imágenes que valieron USD 500.000 ¡de ganancia!

Un uruguayo que vivía en Estados Unidos decidió volverse para desarrollar un negocio en nuestro país. Puso a la venta su casa en las afueras de Nueva York, una hermosa propiedad con un gran fondo parquizado. El precio se fijó en USD 1.800.000. Contrató a un agente inmobiliario que tomó fotos y las publicó en su sitio web.

Pasaron algunos meses y casi no hubo interesados. Un día fue contactado por una agente inmobiliaria interesada en publicar su propiedad. Respondió que si, ya que estaba cercana la fecha de volver a Uruguay. La mujer fue a ver la casa y llevó a un fotógrafo profesional, con equipos y un drone para tomar fotos y videos. Relevó toda la casa y la publicó.

En esos días, el agente inicial consiguió un interesado y fue a ver la casa. Unos días más tarde, el cliente ofreció USD 1.700.000. El uruguayo pensó que dado el tiempo transcurrido, era la chance de confirmar la venta, aún bajando USD 100.000 del precio inicial. Pero ...el día que iba a firmar la venta, minutos antes de la reunión, recibió una llamada de la mujer que había publicado la propiedad en segunda instancia, con fotos profesionales y el drone. “Conseguí a una persona que está decidida a comprar la casa, confirma que paga USD 2.200.000”. ¡Increíble!

La misma casa, presentada con dos puntos de vista diferentes, se pudo vender en medio millón de dólares más.

¡Chapeau!

¡PREPARADOS LISTOS BOSTON!

REALTORS® CONFERENCE & EXPO
2-5 NOVIEMBRE DE 2018

LO INVITAMOS

a asistir a la conferencia anual más grande de la industria de bienes raíces

Acuda a Boston este próximo mes de noviembre y conecte con profesionales de la industria de más de 65 países diferentes. La Convención de la NAR le permitirá aprender lo máximo acerca de las mejores prácticas profesionales en Estados Unidos, las últimas tendencias comerciales dentro de la industria, así como descubrir lo más novedoso en cuanto a productos y servicios del sector. ¡No se lo puede perder!

¡Regístrese hoy mismo!

¡Al registrarse como miembro REALTOR® internacional, obtiene un descuento instantáneo de US$100 en la inscripción para el acceso Premier!*

Tendrá acceso inmediato a todos los beneficios de la membresía REALTOR® internacional, incluso el uso del nombre y el logotipo de REALTOR® (si también es miembro de una Asociación Partner de la NAR), la incorporación a la base de datos "Find a REALTOR®" (Encuentre un REALTOR®), acceso a educación de la NAR, investigación, ¡y más! La membresía tiene un valor de tan solo US$100 el primer año.

¿Todavía no es Miembro de REALTOR® Internacional? ¡Visite **www.NAR.realtor/ApplyIRM** para presentar su solicitud!

** La inscripción para el acceso Premier tiene un valor de $450.00 por miembro/$550.00 para quienes no son miembros*

PARA OBTENER MÁS INFORMACIÓN, VISITE www.Conference.realtor

PARA INSCRIBIRSE, VISITE www.Register.realtor

NATIONAL ASSOCIATION of REALTORS®

REALTORS® Conference & Expo
Global Reach, Local Focus
November 2-5, 2018 • Boston, MA

Solicite más información vía mail a: secretaria@ciu.org.uy

CIU CAMARA INMOBILIARIA URUGUAYA

unión de dos paredes y un piso?

- Busque horizontes diferentes y que puedan dar un punto de vista interesante o más atractivo: pruebe con la cámara más arriba o más debajo del plano de vista de una persona parada. ¡Trate de pensar "fuera de la caja"!

- Si es posible, evite el uso del flash: probablemente "queme" cierta zona de la foto y deje oscuro el resto, o genere brillos indeseados en varias superficies.

- Si el lugar lo amerita, tome planos con detalles y elementos atractivos que tenga la propiedad.

- Si se anima, juegue con diferentes enfoques: tome un elemento cercano en foco y deje que el resto del lugar se vea desenfocado (como para dar idea de profundidad) o viceversa (foco en lo lejano y desenfoque en lo cercano).

- Cuando se trate de lugares grandes, con fondo u otras características que lo ameriten, busque la chance de tomar imágenes con un drone. (vea recuadro aparte)

- Lo más importante: ¡disfrute el momento de sacar fotos! Podrá encontrar un desafío interesante cada vez y –seguramente– ¡notar la diferencia! ■

Contraste de experiencias

Una anécdota personal sirve como ejemplo para esta nota: la búsqueda de salones de fiesta para celebrar nuestra boda estuvo a cargo de mi mujer. Navegó decenas de páginas web para hacer una preselección y luego visitarlas personalmente.

Estando en la zona "chacrera" de Ruta 5 y Cno. La Redención, fuimos entrando a ver las seleccionadas. Cada una tenía su encanto. Pero al salir de una de ellas e ir a la siguiente de la lista (a no más de 500 metros) nos quedaba una chacra en el medio. Detuve el auto en la puerta y pregunté a mi mujer: "¿por qué no entramos a esta?". "Porque es horrible, ya vi la web y todas las fotos. ¡Horrible! Vamos a la siguiente" sentenció.

Quién sabe por qué razón del destino, puse primera y entré a la chacra igual. Total, ¡ya estaba ahí! Recorrer los primeros 20 metros por los jardines del lugar fueron suficientes para que ella cambiara la cara. Era sábado de tarde y (como las demás) esa chacra estaba siendo decorada para una fiesta horas más tarde. La sonrisa se agrandaba en la cara de mi mujer. "Pero cómo… ¿no era "horrible" este lugar?" bromeé.

El encargado nos atendió muy amablemente e hicimos una recorrida completa. Luego de unos minutos de conversación, me sinceré con él y le comenté la anécdota que se acababa de generar, por lo que pregunté: "¿Quién sacó las fotos?". "Ahh fui yo, saqué algunas con el celular y las puse en la web". Las cámaras de los celulares en 2009 no eran lo que son hoy ….y el hombre no era fotógrafo, por supuesto. Pero el resultado fue que nos casamos en ese lugar. Aunque si hubiera sido por las fotos…

En definitiva, se dio algo que a veces ocurre a la inversa: ¡la realidad era infinitamente mejor que las fotos de difusión!

PROPTECH WORKDAY

15 y 16 de Noviembre

Sinergia Design
Montevideo, Uruguay

WWW.PROPTECHWORKDAY.COM

ALGUNOS DE NUESTROS SPEAKERS:

Steve Weikal
MIT Real Estate

Ruben Frattini
PIRE Labs

Wilder Ananikian
Presidente de la CIU

Florencia Clavijo
Incubadora Sinergia

Damian Tabakman
CEDU

Rodrigo Millan
JLL

Sergio Topor
NAyC

Herman Faigenbaum
Cushman & Wakefield

CAMARA INMOBILIARIA URUGUAYA

BENEFICIO ESPECIAL PARA ASOCIADOS CIU

Solicite código de descuento a: contacto@proptechworkday.com

Organiza:

mKt.

Matías Medina • Rematador Público, Tasador, Operador Inmobiliario y Asesor de Seguros

Venta de la Nuda Propiedad

Investigando en el mercado Europeo y observando diarios como "El Mundo" se percibe una nueva modalidad de negocio que ya está instalada y en funcionamiento en dicho continente vinculada al mundo inmobiliario.

Paulatinamente está comenzando a operar este tipo de modalidad en Uruguay pero con cautela ya que requiere un conocimiento previo de la población que generalmente tiene temor de perder el inmueble o que no está correctamente asesorada a la hora de realizar la venta de su Nuda Propiedad.

Es un tema interesante de abordar si lo vinculamos a las necesidad de liquidez que en la práctica se observa en personas mayores que no están trabajando activamente "jubilados" y que tienen un inmueble en su propiedad que les ocasiona gastos y pocas veces la pueden disfrutar plenamente.

¿En qué consiste la venta de la Nuda Propiedad?

La propiedad plena se divide en la Nuda Propiedad y el usufructo. Legalmente se puede vender la Nuda Propiedad y reservarse el usufructo de forma vitalicia o temporal.

Esto es establecido por escritura pública y con todas las garantías que brinda nuestro Código Civil. Realizar este tipo de negocio no se debe únicamente a motivos económicos, sino que también a que los propietarios pueden no tener herederos y querer disfrutar su capital en vida, pero siempre con la tranquilidad que hasta el momento de su fallecimiento, pueden vivir en su hogar.

En nuestro país y en la mayoría de los países cuando se llega a una edad avanzada los ingresos disminuyen y los gastos aumentan (cobertura médica, personal, medicamentos etc.), y esta puede ser una herramienta para conservar el Usufructo Vitalicio consagrado en el artículo número 535 del Código Civil. El público que decide comercializar su nuda propiedad y reservarse el usufructo vitalicio, por lo general es mayor a 68 años.

Lógicamente, para la valuación de su Nuda Propiedad van a incidir aspectos como: la edad del nudo propietario, ubicación del inmueble, estado, comodidades, etc.

Puede suceder que el nudo propietario venda su Nuda Propiedad y el usufructo sea parcial. Esto puede ocurrir con personas que están dentro de una franja etaria inferior a la planteada anteriormente y que por temas laborales, profesionales o familiares comercializan su Nuda Propiedad y se reservan el usufructo por un determinado plazo, por ejemplo: 10, 15 o 18 años.

Utilizan esta modalidad como medio de financiamiento (sin intereses ni endeudamientos crediticios)y usufructúan del bien durante los años pactados en la escritura.

En este caso el valor de la Nuda Propiedad será superior al de la Nuda Propiedad Vitalicia ya que el adquirente tiene certeza de cuánto tiempo le queda para poder gozar de la cosa. Este negocio tiene todas las garantías legales y se hace en Escritura Pública.

Las obligaciones y derechos del Nudo Propietario están consagradas en el código civil las mismas son:

1. Obligaciones:

- Debe dejar usar y gozar de la cosa al usufructuario.
- No puede cambiar el estado de la cosa.
- No puede remitir servidumbres que tenga la cosa.
- Debe efectuar las reparaciones mayores.
- Debe abonar las contribuciones que se impongan al capital.

2. Derechos:

- Hacer los actos necesarios de conservación.
- Puede enajenar sin alterar el derecho del usufructuario.
- Gozar minas y canteras que se descubran durante el usufructo. (caso de un bien rural, chacra, etc).

Obligaciones y derechos del usufructuario:

Obligaciones:

- Cuidar la cosa como buen padre de familia y a restituirla no empeorándola ni deteriorándola.
- Realizar las reparaciones menores o de simple conservación.

- Las reparaciones mayores las realiza el propietario.
- Abonar las contribuciones periódicas como por ejemplo Impuestos Municipales, luz, agua, etc.

Derechos:
Gozar del bien con la diligencia de un buen padre de familia, mientras dure el usufructo o de forma vitalicia según como pacten las partes.

Para brindar mayor tranquilidad y seguridad jurídica se recomienda pedir un certificado médico de la parte que enajena la Nuda Propiedad a los efectos de tener 100% de certeza que la parte vendedora está apta para realizar dicha transacción.
Si lo miramos desde la óptica de la parte compradora:

- Oportunidad de negocio a mediano o largo plazo.
- Planifica su inversión inmobiliaria para sus hijos y nietos.
- Inversión sin riesgos.

Enfocándonos en lo estrictamente numérico, pueden incidir diferentes factores para determinar el valor de la nuda propiedad:

1. Tipo de usufructo.
2. Personas que van a enajenar la Nuda Propiedad (una o más personas).
3. Edad de las personas que lo realizan.
4. Período de tiempo por el cual se va a constituir.

Partiendo de la tasación del inmueble es necesario determinar según el tipo de usufructo qué porcentaje de depreciación tendrá el inmueble a la hora de salir al mercado.

No hay reglas preestablecidas que se cumplan de forma lineal, pero existen criterios claros que sirven de guía para determinar el valor final.

Si el usufructo es vitalicio y la edad del propietario es mayor a 68 años, puede llegar a una depreciación de un 50% del valor del inmueble.

Si el usufructo es parcial y se estipula un plazo de 10 a 15 años, el factor de depreciación puede llegar variar entre un 20% a un 30%.

El porcentaje de depreciación puede verse modificado si el plazo del usufructo se altera, pero no sufrirá modificaciones si por la dinámica del mercado varía el costo del inmueble.

Como todo acuerdo de partes, puede llegar a haber un margen de negociación.

El rol del operador inmobiliario es fundamental en este tipo de transacción, porque la valuación de la Nuda Propiedad en conjunción con el inmueble, van a determinar el futuro de muchas personas.

Por eso dede ser tasado en forma profesional. ■

Mario Stefanoli • Secretario General de la ANRTCI

Remate de inmuebles en Uruguay

El remate ha sido siempre una alternativa de compra de inmuebles en Uruguay. Si bien durante la década anterior, como consecuencia de la crisis económica que atravesó el país hubo un muy importante número de subastas, hoy se efectúan regularmente remates de diferente tipo de propiedades, tanto urbanas como rurales.

Hay una serie de factores a tener en cuenta antes de presentarse a un remate, para poder comprar con seguridad y conociendo las condiciones de compra.

En primer lugar, una vez determinado el inmueble objeto de interés, se debe consultar al rematador sobre diversos aspectos que pueden impactar de un modo u otro en la compra.

En primer lugar, conocer el estado de ocupación del bien. La mayor parte de las veces el inmueble se encuentra ocupado.

Será de cargo del comprador, luego de escriturado tramitar la entrega del mismo.

Todo esto lleva un tiempo y es importante saber que no se dispondrá de la ocupación del bien en forma inmediata.

Cuando el inmueble está desocupado, una vez consignado el saldo de precio, puede solicitarse al Juzgado una inspección ocular, aunque no se haya escriturado aún y para que el Alguacil constate que el bien no tiene ocupantes, designará al comprador como depositario del mismo hasta el momento de la escrituración.

Conocer el estado de conservación del bien es también un aspecto muy importante.

Muchas veces el rematador puede acceder al inmueble y tendrá entonces fotografías del mismo y podrá informar a los interesados sobre cual es el estado del bien. Pero puede suceder que el rematador no haya accedido al inmueble con lo cual es una compra a ciegas. Todo ello debe reflejarse en el momento de ofertar.

Siempre decimos a nuestros clientes que hagan el intento de ver el inmueble.

Puede suceder que no le permitan el acceso, pero algunas veces logran visitarlo con lo cual tienen un panorama de lo que eventualmente debería invertirse en refac-

Mario Stefanoli
Secretario General de la ANRTCI y de la Asociación Americana de Rematadores, Tasadores y Corredores Inmobiliarios.

cionarlo, si esto fuera necesario. A veces la información que puedan proporcionar los vecinos puede ser también muy importante, ya que en muchos casos éstos pueden conocer las características de los bienes y su estado.

Otro aspecto de gran importancia es consultar al Rematador sobre deudas que puedan afectar al comprador: en Montevideo los tributos domiciliarios, Tasa de Saneamiento y otros adeudos que no sean Contribución Inmobiliaria, que es de cargo del comprador, ya que no pueden descontarse del saldo de precio.

Unicamente podrá descontar el comprador, del precio ofertado, la Contribución y el Impuesto de Primaria, así como el ITP de la parte vendedora.

Continuando con los pasos previos de un interesado en la compra de un bien en remate, sea particular, extrajudicial o judicial, siempre recomendamos que contacten a su profesional de confianza para

que estudie la documentación del bien, para evitar cualquier problema que pueda tener la titulación o que pueda surgir del propio expediente judicial.

Esto permitirá al interesado asistir al remate con la tranquilidad que le dio su profesional sobre la bondad de la documentación.

Una vez tomada la decisión de participar en una subasta, el interesado deberá tener presente que, de resultar mejor postor, deberá abonar una seña (que irá del 10% al 30% del precio) más la comisión de venta e impuestos, o sea el 3,66% en bienes inmuebles, y deberá hacerlo con los medios de pago previstos en la Ley de Inclusión Financiera.

También deberá el mejor postor responder a una serie de preguntas que le hará el rematador sobre el origen de los fondos, al ser éste sujeto obligado y deberá cumplir con la diligencia debida que prevé la ley 19.574 (Ley de lavado de Activos).

En los remates judiciales, una vez finalizada la subasta, se labrará un acta por parte del Alguacil, dejando constancia de todo lo actuado, la que firmará junto con el mejor postor, el anteúltimo mejor postor y el Rematador.

Una vez que el Juzgado apruebe el remate, el mejor postor dispondrá de 20 días para consignar el saldo de precio (plazo que no se interrumpirá por Semana de Turismo, feriados y ferias judiciales).

Luego de esto, deberá su Escribano solicitar fecha para escriturar.

También la Agencia Nacional de Vivienda y el Banco Hipotecario del Uruguay llevan adelante remates extrajudiciales que se rigen por su carta orgánica.

Las condiciones de venta se establecen con anterioridad y tiene el interesado la posibilidad de financiar parte del precio, de acuerdo a lo que se establece en dichas condiciones de venta.

Si bien los remates particulares de bienes inmuebles no son tan frecuentes, también se llevan a cabo en diversas oportunidades.

Un capítulo importante lo constituye una modificación del Código General del Proceso de pocos años atrás que descartó la tasación de la mayoría de los juicios, lo que lleva a que la mayor parte de los remates se hagan sin base.

El hecho que un remate sea sin base no implica que podrá pagarse cualquier valor por el inmueble.

Debemos tener presente que tanto la ley 15.508, que regula la actividad de los rematadores, como el Código General del Proceso, le dan la potestad al rematador de suspender un remate cuando considere que hay un precio incompetente o manifiestamente inadecuado y sin que pueda reclamarse por quien hubiera hecho postura, la cual quedará sin efecto.

Por tal motivo, el rematador determina un valor mínimo para comenzar la puja.

Previo a comenzar a tomar ofertas, el rematador lee el edicto donde están las condiciones del remate y las características del bien que está rematando, así como las prevenciones que la Oficina Actuaria haya efectuado.

Luego se procede a dar información sobre deudas que puedan descontarse o que sean de cargo del comprador, detallará las características del bien que está rematando y luego comenzará con la subasta.

> Uruguay tiene una rica tradición en materia de remates, la cual se remonta a la época de la Banda Oriental donde se llevaron a cabo las primeras subastas aún antes que el país fuera independiente.

A veces, inmuebles que difícilmente sean ofrecidos en venta en el ámbito particular, salen a remate por diversas circunstancias: asuntos de deudas, de familia, etc.

Consideramos que, si bien la brecha entre remate y venta particular no es hoy tan grande como lo fue en el pasado, sigue siendo una posibilidad de compra a un precio inferior al de mercado pudiendo efectuarse buenos negocios si se toman todos los recaudos que manifestamos con relación a la información previa que debe recabarse, y se conocen con certeza las condiciones en que se comprará.

POWER PLATE®

AUTHORISED CENTER

30 min 3 veces por semana y tu vida cambiará

Pensá en vos, llegó el momento de cuidarte
y mejorar tu calidad de vida.

¿Qué beneficios obtendrás?

·Adelgazar.
·Tonificar.
·Aliviar dolores de espalda.
·Eliminar celulitis.
·Aumentar la densidad mineral ósea.
·Incrementar niveles de hormonas claves como la testosterona, la hormona del crecimiento humano y la serotonina.
·Aumentar la circulación sanguínea y el drenaje linfático.
·Aplicar masajes.
·Disminuir el estrés.
·Mejorar tu calidad de vida.
·Realizar ejercicios de pilates y relajación.
·Guía nutricional.
·Tratamiento de Fibromialgia.

¿Para quién es apto?

·Quienes buscan mejorar su condición física.
·Deportistas que quieren potenciar su rendimiento.
·Personas mayores y sedentarias.
·Quienes buscan bajar de peso.
·Para mejorar el tono muscular.
·Para los que están rehabilitándose de alguna lesión músculo esquelético.

Centro autorizado Power Plate Nº 1 en Uruguay
¡Pedí asesoramiento con nuestros especialistas!

Bethel

Tel: 2613 8899 - info@bethelspa.com - www.bethelspa.com
Bethel Spa Uruguay bethelspaok @bethelspa

Abril Pérez Alves • Rematador Público. Corredor Inmobiliario. Administrador GG/CC

Actual panorama en la Operativa de Gastos Comunes

La inesperada aprobación de la Ley 19.604, genera inquietud en las inmobiliarias dedicadas a la administración de gastos comunes, así como a las comunidades de copropietarios.

Abril Pérez Alves
Corredor Inmobiliario. Rematador Público. Tasador de Inmuebles. Perito Tasador del Poder Judicial. Especialización en Administración de: Gastos Comunes y Alquileres. Docente en Administración de Propiedades. Socio de CIU, ADIU y ANRTCI. Ex Director Académico Honorario de IUCAP (Instituto Uruguayo de Capacitación Profesiona). Socio de CAPH: Colegio de Administradores de Propiedad Horizontal. Propietario de Abril Pérez Inmobiliaria & Administración

Aprobada el 14 de marzo, publicada en el Diario Oficial el 19 de abril, y vigente desde el 29 de abril, deberíamos bautizarla: "De Conformación de Título Ejecutivo, Tasa Máxima de Intereses Anuales, y Prescripción, en el cobro de Expensas Comunes de Propiedad Horizontal".

Brevemente: dispone que el monto de la deuda se actualizará de acuerdo al Dec-Ley 14.500, para el pago reclamado o no vía judicial o arbitral, devengando un interés del 12% anual, que no se capitalizarán; que las deudas por expensas y gastos comunes prescriben en cuatro años.

Se establece que es de orden público, aplicándose a todos los regímenes de propiedad horizontal y condominios existentes, cualesquiera fueran las estipulaciones contractuales o de los reglamentos de copropiedad.

Esto llevaría a que las comunidades de copropietarios pasaran a ser de ahora en adelante, una de las fuentes de financiación más baratas en el mercado económico nacional.

El bajo porcentaje de interés que establece la norma (comparado con otros deudas/préstamos), podría llevar a que deudores de expensas o gastos comunes, en vez de priorizar el pago u obtener préstamos para saldar sus deudas por tales conceptos, continuaran debiéndolas y proyectando el necesario pago hacia un incierto futuro.

Que en el caso de inquilinos incumplidores, algunos repercutirán en un sector de propietarios, que a veces dependen de sus alquileres, generados por modestas viviendas

(que producen magras garantías), que han obtenido con el ahorro de su vida, para la mejora del sustento en la etapa jubilatoria.

Y para el caso de propietarios malos pagadores, si antes había muchos también casos que llegaban a acciones judiciales, y culminaban con remates en esa vía, paralizando el cobro correspondiente a esas unidades, en ocasiones por varios años; a partir de este momento con dicha barata financiación, por el no pago de expensas y gastos comunes, disminuirán los ingresos al caudal de las comunidades de los edificios.

Esa disminución de ingresos, puede causar dificultad para el pago de los consumos y servicios del edificio, y a modo de simple ejemplo, desde el pago del consumo eléctrico o servicio de ascensores, hasta el pago de los sueldos del personal dependiente o tercerizado.

Lo anterior traerá a la corta o a la larga como efecto, la suba de los costos de las expensas, lo que significará aumentar los gastos comunes, y crear en el caso de no existir o aumentar de ya tenerlo el concepto fondo de reserva, como forma de protección y especie de banco solidario de préstamo (hacia el concepto gasto común), por quienes no abonen en plazo, o no abonen directamente durante un extenso plazo.

La suba de los conceptos o rubros de las expensas, provocará un aumento general de los costos y como consecuencia la necesidad de la previsión como respaldo; provocando también una eventual primaria paralización o secundario enlentecimiento en las obras o reparaciones, que dependen de la Cuota Extra o Fondo Obras, que se recaudan en los edificios para mejoras.

Este nuevo panorama llevará a que los administradores deberán esforzarse aún más en su rol de mediadores y componedores de las situaciones que ocurren en los edificios, es decir mejorando la gestión, y con mayor proactividad, primero intentar disminuir con sus costos los deudores, y segundo en caso de aumento de los mismos, lograr el necesario aumento del Fondo de Reserva como protección para el pago de las cuentas.

El momento requiere de administradores profesionales, profesionales en su tarea, profesionales en su capacitación, profesionales en su participación gremial para la capacitación e intercambio de experiencias y coordinación con otras gremiales, y como forma de ser cada vez más profesionales, en la gestión y el asesoramiento a sus clientes finales, los usuarios de los edificios. ■

Ley 19.604

Artículo único.- Sustitúyese el artículo 14 del Decreto-Ley N° 14.560, de 19 de agosto de 1976, en la redacción dada por el artículo 2o del Decreto-Ley N° 15.220, de 26 de noviembre de 1981, por el siguiente:

"**ARTÍCULO 14**.- La cuenta de expensas y demás gastos comunes (artículo 5o de la Ley N° 10.751, de 25 de junio de 1946) adeudada por un copropietario, formulada por el administrador y aprobada por la Asamblea constituirá título ejecutivo, siempre que estos hechos resulten acreditados en la forma prevenida por el inciso final del artículo 7o de esta ley.

El monto de la deuda se actualizará de conformidad con las disposiciones del Decreto Ley N° 14.500, de 8 de marzo de 1976, con independencia de que el pago se reclame o no por la vía judicial o arbitral, y devengará un interés del 12% (doce por ciento) anual. Los intereses no se capitalizarán.

Las deudas por expensas y gastos comunes prescriben en cuatro años (artículo 1222 del Código Civil).

Lo dispuesto en este artículo es de orden público y se aplica a todos los regímenes de propiedad horizontal y a los condominios ya existentes, cualesquiera fuesen las estipulaciones contractuales o de los reglamentos de la copropiedad".

Sala de Sesiones de la Cámara de Senadores, en Montevideo, a 14 de marzo de 2018.
Publicada en el Diario Oficial el 19/04/2018.
Vigente desde el 29/04/2018.

“Tenemos que seguir el camino de un Uruguay logístico”

Con 15 puertos, 11 aeropuertos internacionales, 13 zonas francas y 9 parques industriales, Uruguay tiene potencial para convertirse en uno de los hubs logísticos más importantes del Mercosur.

Juan Roisecco, en una nota publicada en el diario El País, analizó la situación del sector y comentó sobre los nuevos emprendimientos que buscan atraer inversiones.

Entre los proyectos en los que participó el especialista, se encuentran la

compra de terrenos de Pepsi, en la ruta 101, los centros de distribución de Sodimac y Unilever en Polo Oeste, y el de Canarias, sobre la ruta 101. También formó parte del traslado de oficinas de los laboratorios Bayer, Roche y Abbott.

Cuando una empresa con transporte de carga busca abrir una planta, lo primero es elegir la ubicación. Si traslada mercadería hacia Brasil, probablemente le convenga instalarse sobre la ruta 101 u 8, dado que por ellas tiene acceso hacia el este. En cambio, si están vinculadas a la Argentina, se inclinarán más hacia la ruta 1, porque es la salida más rápida hacia las rutas 2 y 3 y los puentes con ese país.

Según Roisecco, en los últimos años el valor de los terrenos habilitados para la construcción de depósitos para uso logístico o industrial en Montevideo, en especial en las rutas 1, 5, 8 y 102, a las que la Intendencia dotó de un marco regulatorio especial.

Lo mismo ocurre en San José y Canelones con la ruta 101 y las demás zonas habilitadas del litoral. "Conocer al detalle estas normas municipales es uno de los valores más importantes del asesoramiento", asegura el director.

Otro punto clave es la operación a través de la cual se va a adquirir el inmueble. "Algunas empresas compran terrenos y construyen, pero la mayoría no está dispuesto a correr ese riesgo. Entonces nosotros nos encargamos de buscar un inversor que compre las tierras, construya el depósito de acuerdo a los requisitos de la empresa, y luego arriende esas instalaciones por 10 años", explicó el empresario.

Actualmente, Roisecco Corp está trabajando en la promoción de dos proyecto: Polo 101 -un parque industrial de más de 45.000 m^2- y Plataforma 101, un conjunto de terrenos logísticos que se van de 3500 a 4500 m^2.

Según el director, cuando una empresa busca un terreno para su planta mucas veces se ve obligada a comprar grandes extensiones que después terminan siendo un excedente.

Lo que permiten estos dos emprendimientos, es construir grades depósitos sin necesidad de comprar tierras que luego no serán utilizadas. Por otra parte, también está estudiando la posibilidad de abrir un parque logístico sobre la ruta 5, en Durazno, que espera presentar a la Intendencia de ese Departamento para fin de año.

Oportunidades

El asesor sostiene que en las últimas décadas el país ha desarrollado políticas muy exitosas a la hora de atraer inversiones extranjeras.

Algunas de las que destacó, fue la baja de la tasa para el transporte de cereales y mercaderías, y la apuesta a Nueva Palmira como el principal puerto de embarque de granos.

También está el impulso de las zonas francas, uno de los principales diferenciales de Uruguay con respecto a sus vecinos del Mercosur.

Pero sin desmerecer estos logros, también advierte sobre una reciente pérdida de competitividad con Argentina. Lo atribuye a que durante el gobierno de Cristina Fernández de Kirchner las empresas de transporte de carga, experimentaron grandes dificultades para el libre comercio con ese país, lo que generó una oleada de inversiones hacia Uruguay.

Pero al liberarse las trabas, con el cambio de gobierno (sumado a los altos costos de producción local) se generó una "meseta" en materia de inversiones, sin la llegada de nuevos jugadores y con grandes referentes reduciendo su personal.

"Tenemos que seguir el camino de un Uruguay Logístico. Un objetivo que nos tenemos que proponer es que la mercadería que entra hacia zonas industriales del norte de Argentina y Río Grande do Sul, en Brasil, pase primero por Uruguay, ya que los puertos en estas zonas están llenos de conflictos. Nuestro país perfectamente podría transportar por tierra esas cargas, hacia la frontera. Es un área con muchas oportunidades", concluyó. ■

Esc. Aníbal Durán • Gerente Ejecutivo de APPCU

La lluvia, la vivienda y sus implicancias

Nosotros, la gran mayoría, cuando llueve corremos para guarecernos y en lo posible, rumbeamos para nuestros hogares.

Otros cuando sucede ese factor climático, abandonan sus casas… Esta metáfora surge de un informe del diario "El País", de tiempo atrás, luego de una investigación de la ONG Techo y conmueve la fibra más íntima.

El 40% de los hogares constituidos en Asentamientos Irregulares de Montevideo, sufren las consecuencias de las inundaciones y sus precarias casas se transforman en inhabitables. De allí que deben salir.

En épocas de la Vivienda Promovida, antes llamada Social, y donde el promotor ha jugado allí un rol medular, que es construir vivienda para la clase media y media baja, aún vivimos estas situaciones que cuando se ponen en el tapete, nos dan un cachetazo a nuestra inercia y nos interpelan como sociedad.

Ya un informe del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y que he traído a colación en CIUDADES en más de una oportunidad, nos alerta sobre este tipo de situaciones no solamente en nuestro país, sino en América Latina (a esta región está dedicado el citado informe).

Agrega "El País", que el déficit no solo es habitacional sino además, de acceso a los servicios urbanos. Además el 39% de los hogares relevados en asentamientos, en la capital vive una situación de hacinamiento crítico, lo que significa que hay más de cinco personas por habitación en la vivienda.

Según la Encuesta Continua de Hogares de 2016, el promedio de hacinamiento a nivel nacional es de 9,5%, lo que evidencia desigualdad con el resto del país.

Recuerdo haber contado una anécdota en esta sección, referida al Asentamiento Acosta y Lara en Carrasco Norte, donde visité una precaria vivienda.

Allí vivían una madre sola con cinco hijos de disímiles edades y me hacía hincapié dicha señora, que dos de esos cinco hijos tienen marcada vocación por estudiar y concurrir a la escuela, pero el hacinamiento y la falta de luz adecuada, entorpecían dicha estimulante propensión a mejorar.

Es dramático, pero es parte de la realidad. Agrega el informe que en dicha precaria situación, repercuten la mala calidad del descanso y el sueño.

El efecto dominó es cantado: si alguien trabaja o estudia, repercutirá sobre su actividad la dificultosa noche anterior.

Asimismo, el 8.5% de los hogares relevados tiene piso de tierra; dichos asentamientos no acceden a la red general de saneamiento y el 21% de los hogares posee un sistema de desaue de aguas servidas a cielo abierto, lo que repercute en la contaminación de todo el entorno habitacional de miles de personas.

En Méjico se impuso a paso firme, sustituir los pisos de tierra por cemento y eso mejoró la vida de sus habitantes, a un costo de US$ 150 por vivienda.

El hacinamento aumenta la posibilidad de que las enfermedades contagiosas se transmitan dentro del hogar, cuando uno de sus miembros se enferma.

La falta de servicios imprescindibles dificultan el proceso de obtener agua potable, preparar y almacenar alimentos de manera segura y mantener una buena higiene personal, todo lo cual compromete la salud de quienes habitan en una vivienda en esas condiciones.

Hay que empezar con pequeñas acciones, pero hay que empezar. Este estrato de población atañe al gobierno, pero los privados no podemos permanecer ajenos a tanta vulnerabilidad.

El tema tendrá que estar en alguna agenda de gobierno (el informe citado dice que más de 165.000 personas están expuestos a las situaciones narradas).

Tal vez el piso de cemento sea una buena idea; no vamos al fondo del asunto, pero es un paso hacia una vida que debe vivirse con un mínimo de dignidad. Hoy no acontece y no debemos hacernos los desentendidos. ■

Al Diario

EL PAIS

1° 100 AÑOS EL PAIS

100 aplausos felicitaciones gracias

Desde la Cámara Inmobiliaria Uruguaya saludamos a El País por cumplir un siglo y celebramos nuestro vínculo por más de 30 años. Para nosotros es muy importante contar con ustedes.

¡Por muchos años más y que sigan los éxitos!

CIU 30 años

CIU CAMARA INMOBILIARIA URUGUAYA

CÁMARA INMOBILIARIA DE ROCHA · CIS CÁMARA INMOBILIARIA DE SALTO · CIC Cámara Inmobiliaria de Colonia · CIB Fundada el 11 de junio de 1996 · CIS Cámara Inmobiliaria de Soriano · CAINPA CÁMARA INMOBILIARIA DE PAYSANDÚ · CENTRO DE INMOBILIARIAS DE PIRIÁPOLIS · FIDECIU GARANTÍA DE ALQUILER

José Luis Pérez Collazo • Corresponsal en España

Mercado más estable

El mercado inmobiliario avanza hacia un periodo de estabilidad y trata de enmendar los excesos del pasado, ahora se construye con cabeza, con mayores garantías y sobre todo con la vista puesta en el comprador al que se le ofrece viviendas de calidad acordes a sus necesidades.

Esta prudencia lleva a pensar que el mercado inmobiliario avanza hacia su normalización. Sin embargo, los datos que se vienen registrando en los últimos meses sobre las notables subidas de precios de la vivienda y del alquiler en ciertas zonas de grandes capitales, especialmente Madrid y Barcelona, provocan que los operadores inmobiliarios alerten sobre ello y estén atentos a la evolución en estos puntos geográficos. Se ha podido constatar que los datos de las compraventas de inmuebles en el mes de mayo, mostraban dos realidades: la moderación en el crecimiento y la obtención del segundo mejor dato en diez años, después del registrado en enero de este ejercicio.

En mayo se realizaron cerca de 47.000 operaciones de compraventa de viviendas, dato que supuso un crecimiento del 4,7% con respecto al mismo mes de 2017. La moderación de esta subida se vio en que no se produjo a doble dígito, como venía ocurriendo desde el mes de enero, a excepción de la caída del 3,1% del mes de marzo.

Como dato estadístico en abril el incremento interanual de transacciones se disparó un 30%, hasta sumar las 42.000 operaciones, es decir, 25 puntos de diferencia entre ese mes y mayo. A pesar de esta ralentización del crecimiento, el dato de mayo fue el segundo mejor en los últimos diez años, después de las 48.000 operaciones registradas

en enero. En términos mensuales -mayo sobre abril-, la compraventa de viviendas avanzó un 12,3%.

Puede observarse como otro reflejo de la normalización a la que tiende la actividad, es que las plazas donde tradicionalmente más crecen las compraventas registran en mayo los menores incrementos interanuales, como Canarias y Madrid, o incluso muestran descensos, como Baleares y Cataluña, entre otras comunidades.

Todo indica de cara a los próximos años, que la compraventa vaya en aumento. Tras cerrar 2017, con un volumen de medio millón de operaciones, para este año el sector prevé que se alcance una cifra en torno a las 550.000 operaciones.

La previsión del aumento del precio de la vivienda en 2018, será de alrededor del 6,1%, recuperando los mínimos registrados en 2013. Pese a que todo se encamina para que exista normalidad en el mercado inmobiliario y los precios logren su estabilidad, en Barcelona se están dando subidas medias de casi el 9%, es decir, casi el doble de la media nacional.

En Madrid, se crece el 6,7%", y hay subidas por encima del 10% en ciudades, como Málaga y San Sebastián, subidas que no son sostenibles.

En la geografía española siguen existiendo regiones como Murcia, Almería y Jaén, que acusan un fuerte estancamiento de la actividad y tienen importantes bolsas de suelo para construir y luego dar salida. Estas son regiones que años atrás tuvieron un importante desarrollo como segunda vivienda y en base a la construcción desmedida de ese entonces el stock de viviendas en venta sigue siendo muy importante. ■

Jorge Aurelio Alonso • Argentina

Tiempo de reformulaciones

La sociedad cambia. Especialmente en la clase media se advierten nuevas preferencias; nuevas prioridades. El modernismo la pone frente a nuevas decisiones: habitacionales; tiempo del ocio; inversión vs. ahorro; factores ecológicos; elementos de comunicación; cuidado de la salud; proyección laboral/profesional.

Los países proponen "aggiornar" la legislación que rigen sus diversas actividades socio-económicas; comportamientos sociales; expectativa de vida; requerimientos de "mentes de obra" en lugar de manos de obra; nuevas especialidades laborales, entre otros.

Las grandes empresas requieren hoy especialistas en la formación de equipos creativos; en implementar un cambio organizacional; en coaching ontológico.

Las universidades, a la vanguardia de satisfacer los requerimientos que estos cambios proponen, ofrecen especialidades tales como "psicólogo especializado en desarrollo y cambio organizacional" ó "Coaching ejecutivo individual y grupal".

El empresario inmobiliario debe comprender la complejidad que originan estas modificaciones en la clase socio-económica-cultural, que conforma la mayoría de sus clientes, activos o posibles. Y muy ventajoso será que los pueda anticipar. Es tiempo entonces de reformular la gestión, evaluando:

La comunicación externa: ¿El o los medios utilizados habitualmente son los apropiados? ¿El mensaje transmitido está acorde al público "target"? ¿Origina la imagen que se pretende irradiar? ¿Se mantiene una política de seguimiento?

La comunicación interna: ¿Se establece un sistemático canal de información que permite a todo el personal estar "al día" con los temas de más trascendencia o mayor incidencia para la tarea? ¿Se llevan a cabo reuniones sistemáticas con todo el personal? ¿Se aplica la capacitación permanente, tanto en lo operativo como en lo específico a su tarea?

El sistema de venta: ¿El tradicional se ha fortalecido con una mayor capacitación del personal? ¿Se implementa un sistema "pro-activo" de venta, proponiendo oportunidades a la cartera de clientes, tales como créditos hipotecarios; nuevos productos que ingresan; ampliación de cartera de mercadería; incorporación de otras especialidades? ¿Se incorpora el sistema "on line" con las características propias que esta herramienta exige? ¿Se capacita y entrena al personal de venta "on line" para su eficiente desempeño?

El monitoreo de la gestión: ¿Se aplica el sistema de objetivos cuanti-cualitativos por personal y general? ¿Se evalúan los resultados semanalmente con todo el personal? ¿Se trabaja sobre aplicación de medidas correctivas en casos de déficits ostensibles? ¿Se otorgan estímulos por superación de objetivos?

Estas pretenden ser sugerencias para una aplicación en lo inmediato. Tratemos de imaginar otras apropiadas a las estrategias empresarias que todo titular de inmobiliarias debe atender. ■

Profesor Jorge Aurelio Alonso

Director del Departamento de Capacitación Empresarial de la Universidad de Ciencias Empresariales y Sociales (UCES) y Profesor de sus Programas.

Director de la Cátedra España de la citada Universidad.

Asesor Académico del Instituto de Capacitación Inmobiliaria de la Cámara Inmobiliaria Argentina y Profesor titular de diversas asignaturas del Area Técnica Comercial.

Consultor en retail marketing.

Consultor en área comercial inmobiliaria.

Profesor invitado en las Universidades Nacional de La Plata; Ciencias Empresariales y Sociales (UCES) y Del Salvador (USAL).

Conferencista sobre temas referentes al mercado de productos de consumo masivo, al sector inmobiliario y al de Administración de Consorcios en Congresos Nacionales é Internacionales realizados en Buenos Aires; Córdoba; Montevideo y Punta del Este (Uruguay); Santiago de Chile; Porto Alegre y Curitiba (Brasil); Asunción (Paraguay) y Cartagena de India (Colombia).

Consultorías en supermercados de Buenos Aires; Córdoba; Entre Ríos; Santa Fé; Neuquén; Formosa.

Consultorías en inmobiliarias de CABA y Suburbano.

Autor del libro Marketing inmobiliario aplicado – Ediciones BRE, Año 2007.

Co-autor del libro Principios de la Gestión del Administración de Consorcios (2da. edición actualizada) – Ediciones BRE, Año 2016.

Co-autor del libro Principios de la Gestión del Administración de Consorcios – Ediciones BRE, Año 2008.

Co-autor del libro Principios de la gestión inmobiliaria, Ediciones BRE, Septiembre 2006.

Autor de innumerables artículos de su especialidad publicados en distintos medios gráficos.

Diploma de Honor otorgado por la Cámara Inmobiliaria Argentina – Año 1981.

Desiderata conferida por la Federación de Autoservicios, Supermercados y Afines de la Provincia de Buenos Aires al cumplir 25 años de colaboración en la formación y capacitación de sus asociados – Año 2003.

Reconocimiento de la Cámara Inmobiliaria Argentina por la "invalorable dedicación en la formación de profesionales inmobiliarios" – Año 2016.

Reconocimiento de la Casa de Madrid por "su aporte a la difusión de la cultura hispano-argentina" – Año 2010.

Medalla de la Hispanidad otorgada por la Federación de Sociedades Españolas de Argentina y la Asociación Patriótica y Cultural Española de Argentina por el aporte al sostenimiento de la cultura hispano-argentina – Año 2015

ESSEN: SOLUCIONES CON VALOR AGREGADO

A través de los años hemos brindado soluciones para distintos sectores del mercado. Nuestros productos con estándares de fabricación de primer nivel han ayudado a las empresas a agregar valor a sus procesos, poniendo especial énfasis en aspectos como la calidad de los materiales, durabilidad, facilidad y seguridad en la operativa.

PUERTAS CORTAFUEGO

HOMOLOGADAS POR DNB

Nuestras puertas cortafuego combinan calidad, diseño y sobre todas las cosas, seguridad. Su certificación con estándares americanos y europeos de seguridad es una garantía para empresas de construcción y particulares.

Somos representantes exclusivos:

ASTURMADI DOORS

ESSEN
SOMOS SOLUCIÓN

Miguelete 1824
Tel.: +598 2929 0092
www.essenltda.com.uy
info@essenltda.com.uy

Armando Pepe • Argentina

Una década del Colegio Profesional Inmobiliario

Este año nuestro COLEGIO UNICO DE CORREDORES INMOBILIARIOS DE LA CIUDAD DE BUENOS AIRES (CUCICBA) cumple 10 años matriculando corredores profesionales inmobiliarios, y con tal motivo el pasado 15 de agosto se realizó un coctktail donde se homenajeó especialmente a los miembros de la comisión normalizadora de nuestro colegio, presidida por el CI DON HUGO MENNELA, y se les entregó un diploma conmemorativo a los 1.300 colegas que se colegiaron en el 2008.

Concurrieron mas de 1.000 colegiados, Presidentes y representantes de la mayoría de las instituciones inmobiliarias del país, como también del Colegio de Abogados de la ciudad de Buenos Aires, del Colegio de Escribanos de la ciudad de Buenos Aires, del Consejo Profesional de Ciencias Económicas, distintos medios graficos, radiales y televisivos.

En el acto también participó la agrupación coral CUCICBA, integrada en su totalidad por 30 operadores matriculados quienes entonaron las estrofas del Himno Nacional argentino, y la capacidad de nuestra institución se vio colmada.

Nuestro Colegio dispone de un salón de actos de 600 m², que conforma la totalidad de nuestro edificio de 1.800 m².

Allí se destacó el acuerdo recientemente rubricado por nuestra institución con el Registro Nacional de las Personas (RENAPER), mediante el cual los corredores matriculados podrán tener la ficha completa de sus clientes y además, se instalará un puesto de atención en nuestro colegio para que los matriculados y sus familiares puedan obtener el Documento Nacional de Identidad (DNI) y Pasaporte.

También ese mismo día firmamos un acuerdo con la Agencia Gubernamental de Control, mediante el cual a partir de esta firma, toda oficina o local inmobiliario que pretenda habilitarse en la ciudad, deberá tener matricula profesional de nuestro colegio.

Formamos parte del Consejo de Planeamiento Estratégico de la ciudad de Buenos Aires, donde nos hemos incorporado, recientemente.

Hemos firmado un acuerdo institucional académico con la UNIVERSIDAD KENNEDY, para trabajar en conjunto en capacitación profesional de nuestros colegiado con esta alta casa de estudios, con la satisfacción de que el miembro de nuestra comisión directiva, C.I. Víctor Capuccion fue designado como director de la carrera de Martilleros, corredor inmobiliario y tasador.

También, en un acto histórico para la profesión inmobiliaria de nuestro país, se firmó un acuerdo marco de trabajo en conjunto en defensa de nuestra profesión, con los 20 colegios de Martilleros y Corredores de

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.

la Provincia de Buenos Aires, con la Corporación de Rematadores y Corredores Inmobiliarios, con el Centro de Corredores Inmobiliarios de la Ciudad de Buenos Aires (CECIN), con la Cámara Inmobiliaria Argentina y con la Federacion Argentina de Entidades de Martilleros y Corredores Inmobiliarios (FAENCI).

De igual manera, nuestra institución firmó en Madrid en el mes de junio, un acuerdo marco de complementación institucional y académica con el Consejo General de Colegios Profesionales de los Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de España, conformada por los 46 colegios de ese país, iniciándose un camino de ida y vuelta, incluso de negocios para los matriculados de las instituciones.

Osea, que en un mes firmamos -en un hecho histórico- con 60 entidades nacionales e internacionales. Presentamos en sociedad la revista CUCICBA, que será editada trimestralmente.

Su primer número se presentó el día del acto del décimo aniversario, y fue recibido con gran alegría por los matriculados.

En este primer numero contamos con una nota suscripta por el señor presidente de nuestra institución hermana, la Cámara Inmobiliaria Uruguaya, don Wilder Ananikian, a quien le agradecemos su acompañamiento constante y a su vez le felicitamos, por su participación en el Congreso Inmobiliario de Costa Rica, realizado en agosto. Somos 7.200 matriculados en la ciudad de Buenos Aires, que ejercemos nuestra profesión con orgullo, estando como siempre al servicio de la sociedad en su conjunto.

La situación en nuestro país no pasa por su mejor momento, luego de la importante devaluación en el segundo cuatrimestre del año, el auxilio del FMI, los aumentos desmesurados de tarifas, servicios, combustibles, etc. y ademas que una nefasta ley (5.859), sancionada en la legislatura de la Ciudad de Buenos Aires, por la cual se cercenó nuestro derecho a percibir los honorarios de los inquilinos de vivienda, debido a la cual hemos tenido que presentar amparos ante la justicia de la ciudad por ser totalmente anticonstitucional.

Pero los operadores inmobiliarios, aún a la espera de la resolución de la justicia desde el 21 de septiembre de 2017, ponemos todo nuestro empeño para seguir adelante. Nuestro país fue construido y desarrollado por la actividad privada y nunca por un Estado constructor.

Por ello, lo único que pedimos al Estado es que no intervenga a favor, pero que tampoco lo haga en contra de la actividad de los operadores inmobiliarios, con leyes absurdas como ésta.

En estos días la venta de inmueble está en una meseta, siendo muy pocas las operaciones que se realizan.

Se ha paralizado la colocación de créditos hipotecarios para compra de inmuebles y no porque los bancos no lo ofrezcan fondos, sino porque los probables compradores ante una inflación tan importante, como también por la devaluación sufrida en nuestra moneda, ni siquiera concurren a los bancos a averiguar (según el Banco de la Nación argentina, las consultas cayeron en un 85%). Pero saldremos adelante.

Es cierto que el Estado Nacional debía efectuar los ajustes de tarifas, pues no podíamos seguir como estábamos, pero fueron aumentos muy importantes y de una vez.

Sin embargo, los operadores inmobiliarios no bajamos los brazos y continuamos día a día, gestionando negocios y haciendo ver a nuestros clientes que la mejor inversión no son las altas tasas que pagan los bancos, sino la inversión en propiedades, departamentos, casas, locales y terrenos.

Y referido a estos últimos, una frase de uno de los más grandes rematadores de Argentina, que fue don Rodolfo J.W.Vinelli, quien decía: “no hay mejor inversión sobre la tierra, que la tierra misma”.

Por ultimo, agradecer de nuevo a la Cámara Inmobiliaria Uruguaya por invitarme en forma constante, a participar en los números de CIUDADES. ■

Ernesto Figueredo Coronel • Paraguay

Tendencias del Mercado de Oficinas Corporativas de Asunción

Las inversiones inmobiliarias en desarrollo de oficinas corporativas en Asunción, han superado la cifra de US$ 150 millones en los últimos cinco años, la expectativa de un mercado de oportunidades ha iniciado su recorrido hacia la sofisticación y se han consolidado los emprendimientos más emblemáticos del nuevo eje corporativo de la ciudad.

Como consecuencia de un sostenido crecimiento macroeconómico de los últimos años, derivado de la expansión de los principales sectores económicos –agronegocios, comercial, servicios financieros, comercio internacional e industrial– el mercado inmobiliario ha avanzado de manera sorprendente en Paraguay.

Raíces Real Estate, viene realizando seguimiento muy detallado de la evolución del mercado de oficinas corporativas de Asunción –y es considerable el nuevo escenario para inversores, desarrolladores y usuarios que se ha generado– la demanda ha ido ocupando los espacios disponibles y se espera que continúe esta tendencia, apostando al crecimiento de las zonas de Aviadores del Chaco y los

¡EN NOVIEMBRE LOS ESPERAMOS PARA CELEBRAR!

En ocasión de la conmemoración de un nuevo Día del Operador Inmobiliario y festejando nuestro 31° Aniversario, invitamos a todos al cóctel de fin de año de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya, a realizarse en el Club de los Industriales. Cupos limitados.
¡No te lo pierdas!

27 NOV. | **20** HORAS | **6101** AV. ITALIA

CAMARA INMOBILIARIA URUGUAYA

Av. Uruguay 820 - Montevideo, Uruguay (+598) 2901 0485 ciu@ciu.org.uy www.ciu.org.uy

principales submercados, donde hoy se concentran los proyectos más importantes de oficinas, retail, hoteles y residenciales.

Actualmente, el nivel de ocupación del mercado de oficinas se encuentra en 85% con muchas compañías instaladas en los últimos 12 meses y muchas otras en pleno proceso de cierre de contratos de arrendamiento.

Nuestros estudios de mercado estiman que la demanda de metros cuadrados corporativos en Asunción es de 300.000 m2, el mercado hoy ofrece casi 200.000 m2 propios lo que claramente revela la oportunidad de desarrollar 100.000 m2 adicionales.

Esta demanda cautiva buscará plantas de distintas tipología y tamaños, también se abre la oportunidad de desarrollo de nuevos submercados –como siempre sucede ante las nuevas necesidades y requerimientos de las empresas– distintos rubros del mercado saldrán a buscar el espacio que los represente.

Gran parte de las empresas a relocalizarse se encuentran hoy en el centro de la ciudad de Asunción en edificios ubicados en zonas que no cumplen con los estándares adecuados para las nuevas necesidades inmobiliarias, muchas otras compañías también se encuentran ocupando espacios en barrios residenciales de la ciudad o en instalaciones muy antiguas.

En cuanto a los números del mercado de oficinas corporativas en Asunción, es importante destacar que el mercado ha mostrado su capacidad de ajustarse adecuadamente.

En términos de precios y valoración de productos, los edificios de "clase A" cotizan sus m2 propios en promedio a US$ 16 por m2, las condiciones de entrega para los locatarios son muy ventajosas ya que se presentan opciones casi listas para empezar a operar.

La rentabilidad anual estimada para inversores es de 8% en USD, los propietarios de edificios con mayor ocupación han adaptado sus estrategias comerciales para inclusive superar el promedio de rentabilidad citado. ■

Ernesto Figueredo Coronel
Presidente de Directorio Raíces Real Estate (Paraguay). Past President Avantgarde Casa de Bolsa S.A. Ex-Director Bolsa de Valores y Productos de Asunción S.A. Ex-Director y Gerente General Financiera ATLAS (hoy Banco ATLAS). Ex-Director de Procard S.A. (VISA). Ex-Director de PRONET S.A. (AQUÍ PAGO). Antecedentes Gremiales: Director Tesorero de CILA Latam. CIPS member (Certified International Property Specialist) (NAR, 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).

BRUM COSTA

ABOGADOS / LEGAL·TAX·COMPLIANCE

Somos una firma especializada en brindar servicios en asesoramiento en materia de prevención de lavado de activos y financiamiento del terrorismo.

Dr. Alejandro Schroeder 6537 | Tel. 26017777 | info@brumcosta.com
www.brumcosta.com

De la Redacción de CIUDADES

Entre la tecnología y colaboración profesional

En algún punto de equilibrio entre la tecnología de las comunicaciones y la colaboración profesional, radican las alternativas para enfrentar la competencia desleal tech que hoy altera el negocio inmobiliario tradicional.

Esa fue la principal enseñanza que dejó su conferencia en Montevideo, el operador inmobiliario estadounidernse Gonzalo Mejía, quien dictó una disertación sobre los desafíos para el presente y futuro del negocio, destinada a los socios de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya (CIU).

Mejía es un experto inmobiliario de origen hispano que trabaja hace 15 años en el mercado estadounidense, y representa en Uruguay a la National Association of Realtors (NAR), a la cual la CIU está asociada.

El conferencista señaló que hoy en el mundo de los negocios inmobiliarios, el cliente prioriza de celeridad, porque la tecnología de las comunicaciones modificó la vieja ecuación inmobiliario-cliente.

En las últimas décadas el mercado inmobiliario ha sido sustancialmente modificado por la tecnología, lo cual mutó la naturaleza del trabajo del operador inmobiliario.
Sostuvo que ese es el principal cambio que se ha operado.

En su disertación, Mejía señaló que la tecnología ha cambiado el viejo papel del inmobiliario como depositario de la "cartera de información", al rol de "orientador de cartera" cuando ésta está dispersa por la red.

Para Mejía la sobreinformación que brinda la red en todos los temas, es el nudo principal para darle al inmobiliario la nueva ubicación que tiene en el proceso de decisión del cliente y en realización del negocio de bienes raíces.

Sostuvo que en el mercado sobreabunda la información, y el inmobiliario tradicional atemorizado por la competencia de la tecnología, en realidad debe aprovecharse de ésta para colocarse en el punto exacto de la cadena del negocio.

"El punto es que hoy existe un fácil acceso a la información de la cartera de inmuebles, y lo que antes estaba bajo el control casi exclusivo del operador inmobiliario clásico, hoy está disperso por la red", señaló.

El nuevo papel del operador inmobiliario será el de adelantarse a las necesidades de la demanda.
Mejía abordó también otros tópicos para reflexionar sobre el futuro del negocio.

Asociación colaborativa

En su disertación, Mejía indicó el camino por el cual irán las oportunidades del mañana.

Sostuvo que las plataformas tecnológicas que ya existen y operan en diversos negocios en el sector inmobiliario, han encontrado en las políticas colaborativas un eficiente antídoto de la competencia tech desleal.

Indicó que este tipo de estrategias permitió adelantarse al impacto negativo que sobre el negocio inmobiliario tradicional tendrían las diversas plataformas digitales que operan en el negocio y de modo desleal.

Con la aparición de esas herramientas que amenazaron con implosionar el negocio de bienes raíces operativo durante casi todo el siglo XX -eso que llamamos de modo conceptual como "competencia tech desleal"- en Estados Unidos provocó de inmediato reacciones defensivas y ofensivas que con posterioridad decantaron hacia el concepto de negocios basados en políticas colaborativas. El tema no nació de un día para el otro.

> Ha cambiado la forma de hacer el negocio inmobiliario, y las asociaciones tipo la NAR, han optado por las políticas colaborativas, que son nuevas estrategias de trabajo que han permitido que el operador inmobiliario se recicle.

Conferencista Gonzalo Mejía

La amplia oferta tecnológica actual, hace que la información se haya convertido de ser un bien reservado y gestionado por especialistas -en este caso, los inmobiliarios- en un producto de fácil acceso al público, por lo cual ello devino el la masificación de la oferta, como en estrategias para captar al cliente que ahora navega de modo autónomo por la red.

En una medición realizada por NAR sobre cuantos internautas buscaban en redes negocios inmobiliarios, se verificó que hace un lustro la cantidad de 3/1 (tres de ellos buscaban, de los cuáles solo uno concretaba algún negocio) y ahora es de 10/1 (diez internautas realizan consultan por internet y sólo uno de ellos concreta).

Esto no significa que la demanda se haya multiplicado, solamente, sino que a la mayor oferta de información, los internautas buscan en una mayor cantidad de plataformas.

Por lo tanto, el negocio se transformó en celeridad y disposición para buscar al cliente, con la propuesta adecuada.

Estos mecanismos de Asociación Colaborativa tienen sus reglas y complicaciones propias de un sistema que incide en la realidad del negocio, pero fue la propuesta con la cual los inmobiliarios estadunidenses tradicionales saltaron con ventajas al negocio inmobiliario de los nuevos tiempos.

La exposicion de Mejía se realizó en un salón de conferencias del World Trade Center (WTC), el pasado 30 de agosto. ■

Uruguay será sede en 2019 de congreso latinamericano

El año próximo Uruguay será sede del próximo Congreso Inmobiliario Latinoamericano (CILA), donde los operadores inmobiliarios locales podrán medir la temperatura del negocio regional.

El encuentro tendrá lugar en Montevideo la última semana de julio y el presidente de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya (CIU) y primer presidente de CILA, Wilder Ananikian, tendrá a su cargo la condición de anfitrión del encuentro.

Los directivos inmobiliarios nacionales entienden que este congreso representará un verdadero espaldarazo a la ventana de oportunidades que el país representa.

La resolución del próximo encuentro en Uruguay fue reconfirmada en el reciente Congreso Inmobiliario Latinoamericano (CILA) realizado en Costa Rica, donde se hicieron presentes delegaciones oficiales con representantes de unos unos 18 países, los que se valieron de este magnífico evento para mostrar a sus pares las ventajas de cada cartera de negocios nacionales.

El intercambio de información fue riquísimo, gracias a propuestas desafiantes y propias de un siglo XXI plagado de novedades y tecnologías personalizadas.

Además del atractivo del lugar, que merecería de por sí una crónica aparte, los participantes del encuentro pudieron llevarse consigo información de los diversos mercados latinoamericanos, con información actualizada sobre el desarrollo y las oportunidades del Real Estate en cada uno de las naciones participantes.

Por Uruguay participaron Luis Silveira, vicepresidente sur de CILA para el período 2017-2018, y el presidente de la CIU, Wilder Ananikian, quién abrió la jornada con una exposición sobre las ventajas y oportunidades de inversión en el ladrillo en Uruguay.

Cada una de las federaciones o gremiales que representó a los países que hasta allí llegaron, presentó información de sus mercados domésticos, a efectos de realizar un comprativo, y en el suyo Silveira mostró una sinopsis del país inmobiliario que está en la vitrina de oferta.

Entre los datos que sintetizó para la muestra, estuvieron los valores del negocio de oficinas, cuyo rango de renta oscila entre 7% y 8%, en un momento donde las colocaciones meramente financieras son de menos de la mitad.

También facilitó información sobe el negocio de la vivienda, mostrando al auditorio global promedios de precios para alquileres y compraventas, en un territorio donde se dejó en evidencia las oportunidades existentes para la construcción de nuevas viviendas y armar negocios de buena rentabilidad. ■

CAMARA INMOBILIARIA URUGUAYA

ACTUALIZACIONES ECONÓMICAS

ÍNDICES - MONEDAS • 2016-2018

Mes y año	Coeficiente de Alquileres (D. Ley 14.219)	I.P.C (Base Dic 2010 = 100)			U.R.	U.I.**	U$S***
		Número Índice	Mensual	Acum. 12 meses			
2018							
SETIEMBRE	1.0769	–	–	–	1081.54	3.9555	–
AGOSTO	1.0821	185.31	0.67	8.31	1073.10	3.9294	32.339
JULIO	1.0811	184.07	0.60	8.41	1072.44	3.8919	30.553
JUNIO	1.0721	182.98	0.99	8.11	1071.71	3.8654	31.466
MAYO	1.0649	181.19	0.81	7.21	1069.99	3.8613	31.190
ABRIL	1.0665	179.73	0.07	6.49	1068.67	3.8469	28.610
MARZO	1.0707	179.61	0.28	6.65	1067.02	3.8005	28.349
FEBRERO	1.0667	179.11	0.88	7.07	1021.37	3.7198	28.356
ENERO	1.0655 (*)	177.55	2.71	6.67	1021.11	3.7275	28.414
2017							
DICIEMBRE	1.6300	172.86	-0.31	6.55	1021.04	3.7141	28.807
NOVIEMBRE	1.0604	173.39	0.34	6.30	1015.33	3.6967	28.998
OCTUBRE	1.0575	172.81	0.46	6.04	1014.49	3.6753	29.176
SETIEMBRE	1.0545	172.02	0.54	5.75	1012.37	3.6501	28.980
AGOSTO	1.0524	171.10	0.77	5.45	992.52	3.6394	28.849
JULIO	1.0531	169.79	0.32	5.24	991.72	3.6350	28.251
JUNIO	1.0558	169.25	0.15	5.31	988.98	3.6288	28.495
MAYO	1.0646	169.00	0.13	5.58	988.03	3.6180	28.292
ABRIL	1.0671	168.78	0.22	6.46	987.11	3.5947	28.123
MARZO	1.0709	168.41	0.68	6.71	984.26	3.5633	28.544
FEBRERO	1.0827	167.28	0.50	7.09	946.06	3.4921	28.245
ENERO	1.0810	166.45	2.60	8.27	936.63	3.5077	28.245
2016							
DICIEMBRE	1.0810	162.23	-0.55	8.10	929.87	3.5037	29.340
NOVIEMBRE	1.0845	163.12	0.10	8.10	927.12	3.4971	29.014
OCTUBRE	1.0890	162.96	0.18	8.45	925.66	3.4865	28.336
SETIEMBRE	1.0938	162.66	0.25	8.90	922.59	3.4678	28.437
AGOSTO	1.1005	162.26	0.57	9.38	907.60	3.4556	28.848
JULIO	1.1094	161.34	0.39	10.50	907.20	3.4542	29.812
JUNIO	1.1100	160.71	0.40	10.94	905.96	3.4371	30.617
MAYO	1.1047	160.07	0.97	11.00	903.47	3.4071	30.788
ABRIL	1.1060	158.54	0.46	10.47	900.51	3.3882	31.542
MARZO	1.1023	157.82	1.04	10.60	895.54	3.3505	31.742
FEBRERO	1.0968	156.20	1.60	10.23	847.32	3.2924	32.345
ENERO	1.0944	153.74	2.45	9.68	845.57	3.2299	31.074

(*) Indicador sujeto a confirmación una vez publicado el decreto oficial

Nota: el coeficiente de ajuste que se tomará para los alquileres que reajustan en el mes de setiembre corresponderá a la menor de las variaciones entre el IPC y la URA

(**) Valor a fin de cada mes

(***) Cotización valor interbancario

Fuente: Instituto Nacional de Estadística (www.ine.gub.uy)

Nota: por indicadores de años anteriores, solicitarlos a administracion@ciu.org.uy

En Atlántida se realizó el congreso de entidades asociadas de la CIU

La Cámara Inmobiliaria Uruguaya (CIU) y la Asociación De Inmobiliarias Costa de Canelones (Adicca) organizaron en Atlántida un nuevo "Congreso del Entidades Asociadas", en el cual se abordaron asuntos de diversa temática profesional común.

Realizado en los salones del Centro Comercial, Industrial y Fomento de Atlántida, la reunión se centró en las novedades normativas que rigen para la profesión, los avances de la regulación jurídica de la actividad inmobiliaria, y el asesor legal de la CIU expuso sobre tres grandes temas relevantes para el sector, como fueron el arrendamiento por temporada, analogías y divergencias con el arrendamiento turístico previsto en la normativa de Inclusión Financiera, y las modificaciones que rigen en la normativa por el pago de los gastos comunes.

El presiente de la CIU, Wilder Ananikian, informó de su gestión al frente de la gremial y abordó la sobre el actual estado de situación de la Ley del Operador Inmobiliario.

Los renglones legales también incluyeron otros temas normativos que afectan al sector, como las disposiciones de Prevención del Lavado de Activos y la Ley de Inclusión Financiera, para lo cual se contó con una exposición del vicepresiente de la CIU, Alfredo Blengio, el secretario de la gremial, Santiago Borsari, y del Coordinador de Asuntos Legislativos Sr. Luis Silveira.

En la ocasión, el doctor Alberto Puppo en su calidad de asesor jurídico, expuso sobre las similitudes y diferencias existentes de diversas situaciones excluidas de la denominada Ley Libre Contratación, y repasó los puntos comunes y diferencias que existen en las distintas casuísticas.

Abordó también la problemática legal que acompaña los contratos de arrendamiento por temporada, sus aspectos vinculantes con las disposiciones de la nueva ley de Turismo y las características de éstas.

En tal sentido, indicó que existen similitudes y diferencias a contemplar, con la figura del "arrendamiento turístico" creado por decreto reglamentario de la Ley de Inclusión Financiera, novedades todas relacionadas por el nuevo

arsenal jurídico que incide en la actividad profesional.

Un punto relevante abordado en la exposición de Puppo, fue el relacionado con las modificaciones introducidas a partir del 1 de mayo de este por la Ley 19.604, en relación a la prescripción en materia de gastos comunes, el régimen de recargos por atraso en el pago, su carácter de orden público y las modificaciones trascendentes que introduce en el régimen de Propiedad Horizontal.

Puppo fue explícito también sobre muchas "zonas grises" de la norma con las cuáles los operadores deben lidiar y se abordaron didácticos ejemplos que en enriquecieron el conocimiento normativo aplicado del auditorio. El Garantía de Alquiler de la CIU (Fideciu) aprovechó para comunicar a los presentes el valor de sus activos, indicando a los profesionales presentes la agilidad existente para las partes involucradas en la tramitación de garantías inmobiliarias.

La oportunidad también fue propicia para abordar aspectos de interés, como el acercamiento del Banco Hipotecario con sus socios estratégicos, a través del gerente de División Red Comercial y Atención al Cliente del BHU, licenciado Gustavo Bordoni, exponiéndose los nuevos y atractivos productos vinculados al rubro.

Diversas intervenciones otorgaron importancia profesional al encuentro, y el anfitrión de la jornada, el presidente de Adicca, Daniel Santestevan intermedió en varios de los dialogados que nutrieron un extenso encuentro de intercambio informativo.

Este congreso se realizó el pasado 25 de julio, contó con la presencia de distintos agrupamientos profesionales del Interior del país, y resultó en una buena ocasión para fortalecer lazos interinstitucionales entre colegas a instituciones.

Ananikian y Santestevan agradecieron el permanente respaldo a las actividades gremiales del "Diario El País", el convenio especial rubricado con nuestra casa para publicaciones "El Libro de los Clasificados Gallito Luis" y el Portal Gallito.com.uy, y agregaron un reconocimiento especial a los profesionales asistentes al encuentro. ■

Asociación Continental de Rematadores abogó por profesionalización inmobiliaria en Uruguay

Un abanico de propuestas técnicas dieron marco al último encuentro de la "Asociación Americana de Rematadores, Corredores Inmobiliarios, Tasadores y Balanceadores", entidad regional que apunta a la mejora de los estándares profesionales de las gremiales que integran la agremiación.

El encuentro, organizado en la Universidad del Salvador, de Buenos Aires, fue una "Jornada Académica Internacional sobre Corretaje, Remate y Tasación", dedicada a los socios de la entidad y profesionales del sector, con el declarado objetivo de capacitar a socios y profesionales del ramo, interesados en temas regionales del rubro.

Se presentaron una docena de expositores provenientes de Argentina, Brasil, Venezuela y Uruguay, cuyos delegados dejaron en destaque los peligros que conlleva la ausencia de una legislación que legitime jurídicamente al operador inmobiliario y permita una restricción severa al informalismo y la ilegalidad en el sector.

El encuentro fue realizado el pasado 29 de junio, donde se expuso sobre los temas más urgentes del sector, como el de la tasación en sí, y se abordó un tema muy actual como es el referido al marketing inmobiliario.

La "Asociación Americana de Rematadores, Corredores Inmobiliarios y Balanceadores" fue fundada en Montevideo en agosto de 1973, tras la convocatoria de la "Asociación Nacional de Rematadores y Corredores Inmobiliarios" del primer Congreso de Rematadores de América.

Luego de ello, la entidad ha organizado 13 congresos internacionales, realizados en Argentina (1974), Brasil (1977), Uruguay (1979), Chile (1981), Brasil (1983), Paraguay (1985), Perú (1987), Argentina (1990), Uruguay (1992), Brasil (1994), Paraguay (1996), Argentina (1998), y Uruguay (2000), con diversos abordajes temáticos.

Al encuentro de este año concurrieron la Asociación de Balanceadores, Corredores y Martilleros Públicos, y la Corporación de Rematadores y Corredores Inmobiliarios de Buenos Aires, ambas de Argentina, la Sociedad de Rematadores del Paraguay, del país homólogo, el Sindicato dos Leiloeiros del Estado de Sao Pablo (Brasil), por Brasil, y la Asociación de Martilleros Públicos del Perú, por la nación andina.

Además de los mencionados, la "Asociación Americana" también está integrada por la Federación Argentina de Entidades de Martilleros y Corredores Inmobiliarios, el Colegio de Martilleros y Corredores Públicos del Departamento Judicial de la Matanza, el Colegio de Martilleros y Corredores Públicos del Departamento Judicial de Lomas de Zamora y Colegio de Martilleros y Corredores Públicos del Dpto. Judicial de Zárate Campana, todos por el país vecino.

A éstos de suman el Sindicato dos Leiloeiros Oficiais do Estado do Rio Grande do Sul, el Sindicato de Leiloeiros Rurais e Empleados Leilao Rurais - Rio Grande do Sul, y el Sindicato Nacional dos Leiloeiros Rurais, todos por Brasil.

Participan también la Sociedad de Rematadores del Paraguay y la Asociación Paraguaya de Empresas Loteadoras, ambos por el país homólgo, la Asociación Gremial de Corredores de Propiedades de Chile, la Asociación de Corredores de Propiedades de Chile, Corporación de Martilleros Públicos de Chile, la A.C.O.P. y la COPROCH, por Chile.

Están además la Asociación de Martilleros Públicos del Perú, por esta nación, la Asociación de Corredores de Bienes Raices del Guayas (Guayaquil), por Ecuador, y Realtora Ltda. por Bolivia.

Por Uruguay, la integran la Asociación Nacional de Rematadores y Corredores Inmobiliarios, y la Cámara Inmobiliaria Uruguaya, cuyo presidente, Wilder Ananikian concurrió al evento.

Según se acordó, en noviembre el capítulo uruguayo organizará en Montevideo una jornada académica con asuntos relacionados a este ramo profesional. ■

URUGUAY

PUNTA DEL ESTE
Calle 20 y 27
Tel.: 598 4244-3434

MONTEVIDEO
NUEVA DIRECCIÓN
26 de Marzo 3524
Tel.: 598 2622-7707

ARGENTINA

ARENALES
Arenales 1223

PUERTO MADERO
Martha Salotti 414

NORDELTA
Av. del Boulevard 110 Local 1
Edif. Vista Bahía Of Bahía Grande

ROSARIO
Salta 1355

Walmer®
MADE IN ITALY

Decidite a hacerlo™

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.