CIUDADES

Nº 74
Revista Oficial de la
Cámara Inmobiliaria Uruguaya
Año 19. Mayo / Junio 2019

Es hora de agudizar el ingenio

Estamos preparando el Congreso CILA 2019 Uruguay ¡Inscríbase!

Nueva propuesta
Se van emblemas; llegan proyectos

Jimmy Baikovicius
La funcionalidad de las viviendas bajo la tecnología

Abril Pérez Alves
Criterios de pago del personal de PH

Mario Stefanoli
La importancia de la tasación inmobiliaria

UruguayNatural

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

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, Jimmy Baikovicius, Mario Stefanoli, Abril Pérez Alves, João Teodoro Da Silva (Brasil), Luis Romero Álvarez, José Luis Pérez Collazo (España), Matías Medina, Julio Farah, Alfredo López Salteri, Aníbal Durán, Jorge A. Alonso, Armando Pepe (Argentina).

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
Distribución gratuita

UruguayNatural

CAMARA INMOBILIARIA URUGUAYA

CIUDADES

Revista Oficial de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya
Nro. 74 - Año 19 - Mayo / Junio 2019

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)
Mario Cedrani

Directivo (ADIPECIDEM)
_____

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
Gabriel Conde
Luis Silveira

Consejo Consultivo
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
Loana Bardesio

Secretaría General
Natalia Martínez

Sumario

7 Editorial: Don Julio César Villamide Giacoboni

8
Heraclio Labandera:
Temporada con sabor a poco en año que necesita de imaginación

12 Análisis: de la Redacción de CIUDADES
La ciudad informal

16 Análisis: de la Redacción de CIUDADES
Cambios normativos

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

20 Noticias CIU:
Un congreso armado para obtener respuestas

22 Luis Romero Álvarez:
La reforma jubilatoria

26 Jimmy Baikovicius:
¿Son las casas de nuestros abuelos muy diferentes a las nuestras?

29 Esc. Aníbal Durán:
Insumo que se revaloriza: la confianza

30 Matías Medina:
Venta en cadena: ¿riesgo o beneficio?

32 Profesor Jorge A. Alonso:
Cuidemos la rentabilidad

34 Mario Stefanoli:
Tasaciones inmobiliarias

36 Análisis: de la Redacción de CIUDADES
Desaparecen emblemas pero se levantan nuevo proyectos

38
Abril Pérez Alves:
Personal de Propiedad Horizontal

40 Lic. Julio Farah:
La profesión en América
Una vivienda digna para todos

42 José Luis Pérez Collazo:
Opciones para la compra de vivienda

44 Dr. João Teodoro Da Silva:
Inmuebles en Brasil: perspectivas y costo de transferencia en 2019

46 Noticias CIU:
Disertan sobre Lavado de Activos para Operadores Inmobiliarios y Rematadores

48 Análisis: de la Redacción de CIUDADES
Grandes proyectos esperados para 2019

52 Armando Pepe:
Promueven en Argentina nueva ley de alquileres

56 Análisis: de la Redacción de CIUDADES
Seis grandes incendios arrasaron edificios icónicos

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

Ella sabe que le darás el mejor hogar. Nosotros te lo garantizamos.

Porque sabemos lo importante que son,
Comag y Fideciu desean a todas las mamás
¡la mayor felicidad en su mes!

www.fideciu.uy

FIDECIU
GARANTÍA DE ALQUILER

La garantía de los profesionales inmobiliarios.
Cámara Inmobiliaria Uruguaya

comag
Un lugar abierto a todos los uruguayos

Don Julio César Villamide Giacoboni

Wilder Ananikian
Presidente de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya

Es muy difícil escribir estas líneas.

Julio fue Miembro fundador de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya (CIU) y su Primer Presidente, Director de una publicación de referencia como ha sido la Revista Propiedades durante décadas, Asesor de la Asociación de Promotores Privados de la Construcción del Uruguay (APPCU) y de la Cámara de la Construcción del Uruguay (CCU).

Visionario consultor inmobiliario de infinidad de inversores y empresarios, siempre tuvo una palabra sabia sobre la marcha del negocio del ladrillo en el país, en la región y en buena parte del mundo con economías avanzadas.

Tuvo mirada larga para ver más allá de las tormentas, fue previsor cuando los mares se vieron calmos y audaz cuando las aguas se advirtieron embravecidas, y era necesario enfilar hacia la ola.

Le dio Prestigio a la actividad y fue referente por su permanente investigación, que lo posicionó como el más respetado fuera de fronteras.

Supo marcar el camino cuando primaban las individualidades en el juego colectivo, y tuvo la sagacidad de avizorar el futuro que llegaría, cuando convocó a un conjunto de inmobiliarios prioneros a aquella asamblea fundacional que terminó en la creación de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya (CIU), hace más de tres décadas.

Fue pionero en el desarrollo de la economía inmobiliaria nacional, procuró racionalizar la comprensión de un negocio hasta entonces ganado por la intuición y el capricho, y desarrolló en el desierto, pensamiento sobre un negocio que hasta entonces fue de naturaleza discrecional.

Tuvo gotas de lucidez inigualables, y jugó como lo hacen los campeones.

Nunca olvidó a nuestra CIU, desde el rincón del país que lo convocaran, allí decía presente siempre, aportando con su trabajo y conocimientos al desarrollo del sector inmobiliario, en busca de una profesión digna y respetada.

En lo personal, tuve el honor de que las circunstancias hicieran que trabajara junto a él, y de aprender de su extensa sabiduría en una etapa importante de la vida.

Me acompañó y ayudó a ver otra realidad donde sólo se veía bruma, lo que queda en mi recuerdo y mantengo los instantes que compartí con él, aprendiendo.

Fue generoso y sabio consejero.

Artífice de oportunidades, nos golpeó duro saberlo con un mal fatal que llevó con la entereza del estoico.

Sabiéndolo, tuve la inmensa dicha de que nos acompañara en un sitial de honor cuando la institución de la que fue fundador y Primer Presidente, cumplió 30 años, y proponerlo como Socio Honorario de la CIU.

Es una gran pérdida para todos, no sólo en nuestro país, sino, en toda latinoamérica, desde donde nos llegaron decenas de muestras de condolencias y de afecto para su familia, en este desenlace.

Debo agregar también , los mensajes recibidos desde todas las Cámaras e Instituciones Nacionales y del empresariado, no solamente del sector, ya que hace muchas décadas había traspasado esa frontera.

Se silenció un maestro.
Se fue un amigo.
Te vamos a extrañar, Julio.

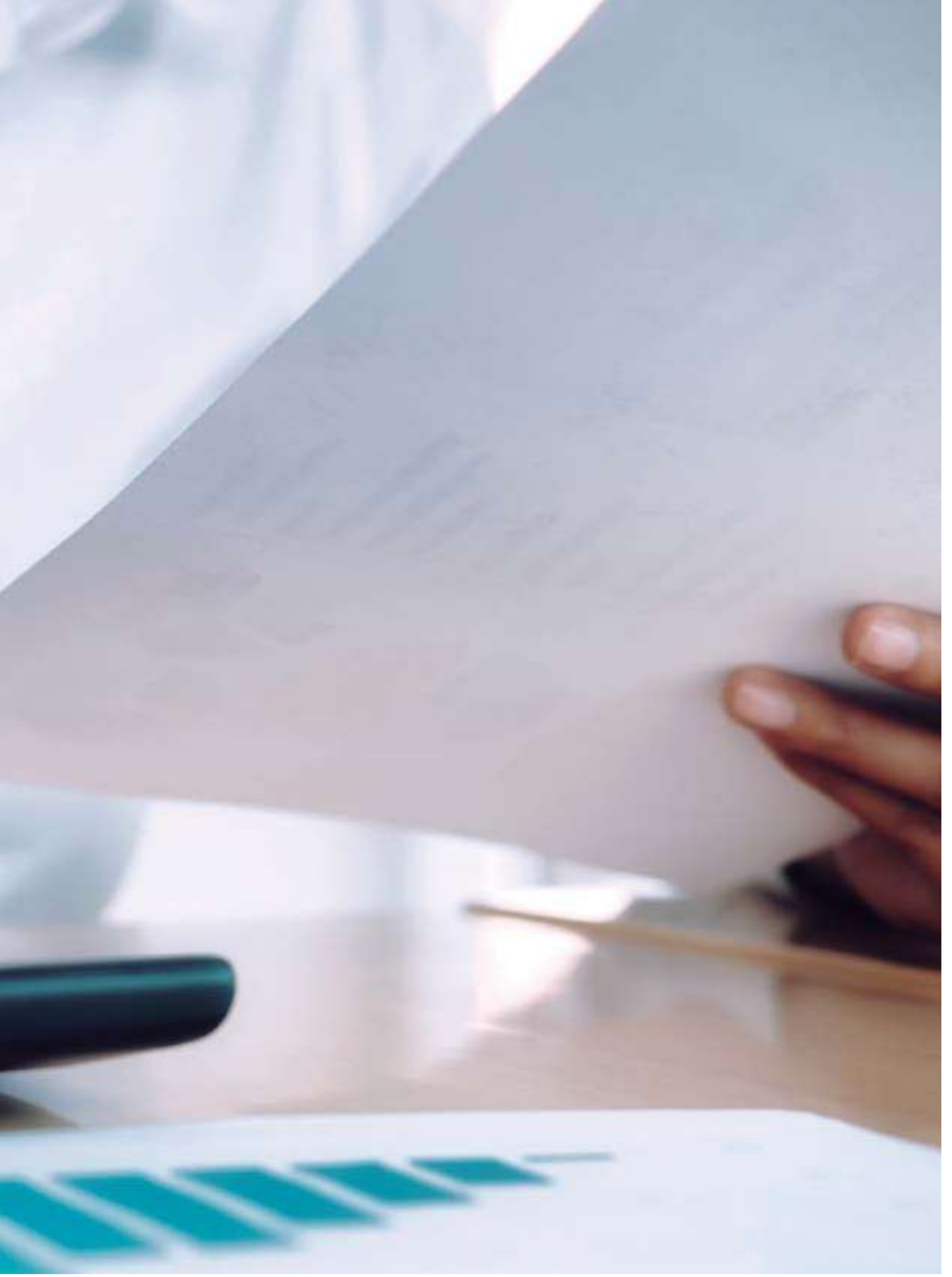
Heraclio Labandera • Periodista, especializado en prensa económica y financiera

Temporada con sabor a poco en año que necesita de imaginación

Con una temporada que los inmobiliarios esteños estiman permitió cosechar el 50% de lo obtenido el año anterior, con menos turistas y una región con ruidos financieros y electorales, el panorama del negocio inmobiliario necesitará encender la imaginación para afrontar un año de incertidumbres.

La batería de medidas fiscales adoptadas a mediados de año por el gobierno uruguayo para evitar que la coyuntura vecina golpeara fuerte en la temporada, fue insuficiente.

Pero maticemos la palabra. Ante el problema de una Argentina con dificultades económicas domésticas y moneda devaluada -lo que alentaba que fuera una pésima temporada- el paquete fiscal anunciado por el gobierno uruguayo seguramente ayudó a amainar el impacto final sobre el turismo argentino, pero con los primeros resultados de temporada a la vista, las acciones resultaron insuficientes para compensar los números de los visitantes y seguramente serían peores de no mediar la batería de estímulos basados en el subsidio y la renuncia fiscal.



No obstante y a pesar de todo, nada de ello pudo evitar las críticas y quejas, reflejadas en las múltiples cuitas que se leyeron por esos días en las redes, ya a comienzos de febrero y a partir de entonces, de modo permanente y con tono creciente.

Tras la primera evaluación del Ministerio de Turismo, un reconocido periodista fernandino en varios de sus tuit logró captar el malhumor reinante en la Península, provocado por la magra cosecha de temporada, lo que fue retrucado por otros (ver recuadro 1 - Pág. 10).

Los informes de prensa dieron cuenta que “las inmobiliarias de Punta del Este realizaron la mitad de los alquileres que el verano pasado”, debido a que “el sector está sufriendo “una dura crisis” desde hace varios años, no sólo desde este verano”, según la Cámara Inmobiliaria de Maldonado, ya que “se ha trabajado menos y con una rentabilidad muchísimo menor y alquileres de menor valor que el año pasado”.

La gremial advirtió que “hay muchas inmobiliarias que pueden cerrar sus puertas”, por lo cual se mantuvieron reuniones con representantes estatales “para ver si se busca alguna solución”.

“Lo que estamos buscando es trabajar y competir en igualdad de condiciones, que el resto del sistema”, porque “las ventas están muy enlentecidas, hay mucha oferta y no bajan los precios, con un sistema muy trancado”.

El vocero de la gremial indicó que el portal “que lanzaron esta temporada las inmobiliarias, tuvo 55 mil visitas en sus primeros 20 o 25 días de funcionamiento”, pero avizoró “un invierno complicado para todo el sector comercial de Maldonado”.

“En Canalones y Rocha está pasando lo mismo. El costo interno que tenemos es gravísimo. La gente no viene por el costo interno. Si no se baja, la gente no viene. No se puede competir. Hay que trabajar desde ahora”, aseveró.

Región complicada

Claro que con el diario del lunes en la mano todos podemos ser los mejores directores técnicos del mundo y opinar sobre los hieles de una temporada, que ya se intuía mala.

El problema es que la región está complicada y Argentina aún no tiene buena quilla para las aguas turbulentas.

Pulseada de tuit

"Marcelo Umpierrez @emekavoces. La Ministra ¿tiene idea que hubo restaurantes que debieron sacar créditos de decenas de miles de dólares para iniciar la temporada y quedaron más endeudados aún? Trabajaron 35 a 40 % menos. ¿De dónde saca los números el Ministerio de Turismo? ¿En qué país están sus oficinas?"

Tras cartón, agregó:

"Marcelo Umpierrez @emekavoces, El balance de Temporada del Ministerio de Turismo es "de otro planeta". En la medida que los periodistas no investiguen a fondo las cifras y sólo arrimen micrófonos para que un ministro hable el mismo speech siempre…"-

Y al final colocó un tercer tuit.

"Marcelo Umpierrez @emekavoces. Es patético que nadie del Ministerio se sincere y diga "somos caros, nos faltaron turistas". No tuvieron la sensibilidad de promover quita de impuestos al TURISMO INTERNO, ¡pero una quita de verdad!! Y la frutilla de la torta (sic) "Uruguay no es el país más caro del "mundo"

Lo que cosechó una serie de opiniones de socios de temporada, que dan una pauta del problema.

"@califontes. En respuesta a @ emekavoces. Uruguay no es el país más caro del mundo... Pero estamos trabajando para eso".

"@XxCaRoLiNa2017x En respuesta a @emekavoces. Fue una de las peores temporadas que recuerdo!".

Una vez más el periodista.

"Marcelo Umpierrez. @emekavoces. Fue un desastre Caro. Y vos sabes como yo, que Maldonado entero depende de esto y con este panorama, también ya sabemos el invierno que se nos viene encima".

Y otra vez la vox populi:

"Carolina. @XxCaRoLiNa2017x Eso mismo hablamos en casa, no se como vamos a llevar este invierno".

En otro momento, las esgrima tuitera se detonó entre un periodista que citó a una influyente opinión económica y un economista y antiguo jerarca del Banco Central del Uruguay (BCU) que tomó la réplica.

"@FT78. (Fabián Tisconia) Entrevista al presidente del @BancoCentral_Uy A. Graña: "Nadie en su sano juicio puede pensar que sea conveniente que el BCU intervenga para depreciar el peso uruguayo a los niveles que tiene el peso en Argentina, que está en crisis".*

Lo que de inmediato fue contestado:

"@JavierdeHaedo. Retwitteó Fabián Tiscornia: De acuerdo. Y nadie en su sano juicio puede pensar que con el actual tipo de cambio seamos competitivos. Seguramente en algún punto medio de ambos extremos esté el nivel adecuado".

Ambos intercambios demuestran que el debate tuvo varias puntas, dentro de un problema que no es unidimensional.

"Si bien la región continúa teniendo seis países con grado de inversión (Chile, México, Perú, Colombia, Panamá, y Uruguay), la perspectiva de deuda de dos de ellos (México y Uruguay) fue cambiada a negativa en octubre del 2018", señaló el Banco Mundial en su último informe.

"En el caso de Uruguay, Fitch se refirió específicamente a déficits fiscales persistentes y a una carga de deuda elevada y creciente, mientras que, en el de México, la agencia calificadora mencionó la incertidumbre sobre el curso de la política económica y la continuidad de las reformas energéticas de la administración anterior, así como los crecientes riesgos de pasivos contingentes que se materializan en la petrolera estatal Pemex. Entre los países sin grado de inversión de la región, cuatro sufrieron una rebaja de calificación crediticia desde el 1 de enero del 2018. En particular, la calificación crediticia de Brasil se redujo de BB a BB- en febrero del 2018". [1]

Así que todo ayudó para que la tormenta fuese perfecta: Argentina, con una moneda en cama y con suero, donde se debatió con fiereza que hacer con las bandas cambiarias, la flotación del dólar y -al final- con la "tablita cambiaria" para quitarle presión a la incertidumbre asociada a un año electoral doméstico, y Uruguay, caro para el visitante.

Más ruido electoral. ■

1 Informe de abril de 2019. "¿Cómo afecta el ciclo económico a los indicadores sociales en América Latina y el Caribe? Cuando los sueños enfrentan la realidad". Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento/ Banco Mundial. Washington, 2019.

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

La ciudad informal

Para imaginar el tamaño del problema, deberíamos pensar en una ciudad con tantas viviendas como las registradas en Punta del Este pero multiplicadas por tres, o las existentes en todo el Departamento de Florida, aunque multiplicadas por dos.

Un relevamiento presentado este año por la Organización No Gubernamental (ONG) TECHO, determinó que en todo el país existen 656 asentamientos urbanos, en los cuáles se censaron 60.191 viviendas.

Es verdad que ambas comparaciones resultan algo forzadas, puesto que no se contrastan los metros

cuadrados construidos en cada caso, sino que se contabiliza el número de viviendas habitadas en asentamientos, y también es cierto que las estimaciones realizadas no son exactas debido a los márgenes de error metodológicos, pero el objeto de visualizarlo en términos de una única ciudad, no es otro que dimensionar la magnitud del problema habitacional informal en el país.

Según el estudio, el 82% de éstos se ubican en tres departamentos y el 60,9% se concentran en Montevideo lo que permite focalizar el núcleo duro del problema y georeferenciarlo.

De los 656 asentamientos irregulares relevados, 346 se ubicaron en la capital del país, mientras que en los Departamentos de Canelones (121) y Artigas (35) se contabilizó el 14,7% y el 6%, respectivamente.

El dato más crítico, en materia de comparaciones fue el caso de Artigas, que siendo el doceavo en densidad demográfica, fue el tercero en cantidad de asentamientos.

El "Relevamiento Nacional de Asentamientos Informales", realizado entre 2018 y 2019 por TECHO

El estudio realizado en todo el país, comprobó que hay asentamientos irregulares en 18 departamentos del país, con la excepción de Flores.

-

Los Departamentos de densidad crítica fueron Montevideo, Canelones y Artigas

Asentamiento Brazo Unido, Montevideo - Foto: Techo

adoptó la definición de asentamiento del oficial Instituto Nacional de Estadísticas (INE), que los define como un agrupamiento de más de 10 viviendas, construidas en forma irregular en terrenos públicos o privados, y con carencias de todos o de algunos servicios de infraestructura urbana.

El estudio realizado en todo el país, comprobó que hay asentamientos irregulares en 18 departamentos del país, con la excepción de Flores.

En Montevideo la mayor concentración de éstos se ubica en la periferia de la ciudad, 111 de los cuales se registraron en el Municipio A, que comprende el Cerro y la zona oeste del Departamento, y solo en los municipios B y CH, que incluyen los barrios de Ciudad Vieja, Centro, Parque Rodó y Pocitos, no se detectaron este tipo de urbanizaciones irregulares.

El informe se basó en viviendas y no en habitantes, porque a que se consideró que se trata de un dato más inelástico y de menor movilidad, dado el lapso en que se realizó el censo de asentamientos.

La base de la que se partió fueron los datos censales nacionales del 2011, según los cuáles el 4,34% de las viviendas del país se ubicaban en asentamientos, pero de acuerdo a los indicadores obtenidos por la indagatoria de TECHO, éstas habrían aumentado al 11,4% del total de las viviendas del país.

Más allá de la percepción de que en la actualidad continúan formándose asentamientos, ambos indicadores no podrían ser comparables dado que se obtuvieron con diferentes metodologías de cálculo, lo que impediría encontrar simetrías.

Diferentes densidades

El estudio clasificó la densidad departamental de asentamientos en cuatro categorías, a saber, crítica, alta, media y baja.

Los Departamentos de densidad crítica se ubicaron a Montevideo, Canelones y Artigas, los de densidad alta fueron Paysandú (2.208 viviendas), Salto (2.135 viviendas), Maldonado (2.117 viviendas) y Rivera (1.184 viviendas), los de densidad media fueron Colonia (1.098 viviendas), San José (477 viviendas), Tacuarembó (434 viviendas) y Rocha (323 viviendas) y

los de densidad baja fueron Cerro Largo (267 viviendas), Lavalleja (238 viviendas), Soriano (217 viviendas), Durazno (142 viviendas), Treinta y Tres (61 viviendas), Florida (51 viviendas) y Río Negro (32 viviendas).

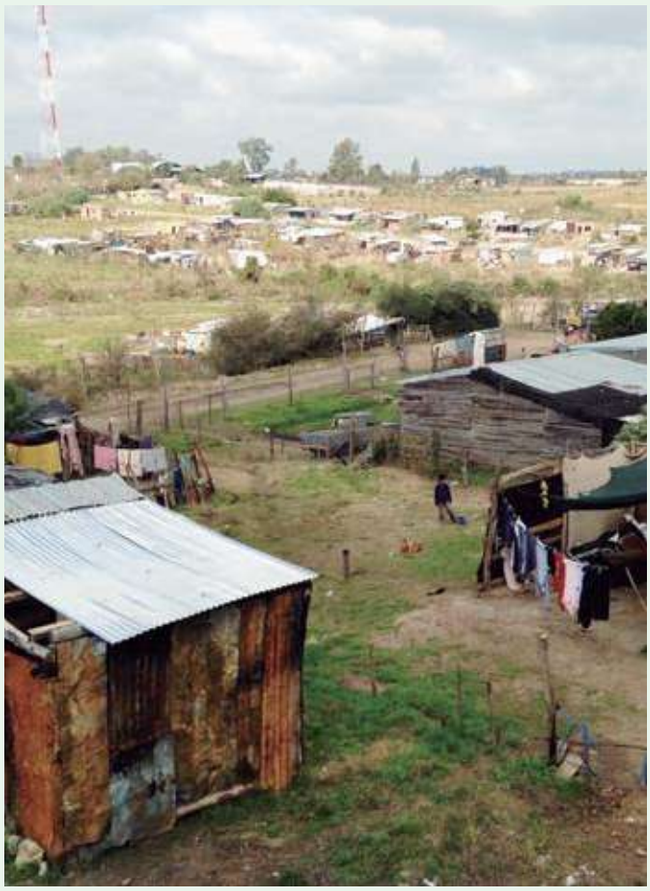
El 45% de los asentamientos fueron considerados pequeños, dado que tienen menos de 40 viviendas, el 34% estuvo en el rango medio, puesto que registraron entre 40 y 120 viviendas, el 12% se consideran grandes, ya que registraron entre 121 y 200 viviendas, y 9% fueron macroasentamientos, con más de 200 viviendas.

De estos últimos, la gran mayoría se ubicó en Montevideo, pero con alta incidencia en Artigas, Canelones, Colonia, Maldonado, Paysandú y Salto.

En cuanto a los parámetros de las Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI), 86% de los asentamientos no tienen conexión a redes de saneamiento, un 41% no accede a la energía eléctrica de forma regular -aunque lo hacen de modo irregular "colgándose" de la luz- y un 33% no accede al agua potable de forma regular.

Esta investigación fue realizado por 70 voluntarios que evaluaron detalladamente cada vivienda censada, durante el período que fue del 13 de marzo de 2018 al 28 de enero de 2019.

El "Relevamiento Nacional de Asentamientos Informales" de TECHO, fue realizado en base a los datos del Censo 2011 (INE) y a indicadores de la Unidad de Evaluación y Monitoreo del Programa de Mejoramiento de Barrios del Ministerio de Vivienda, Ordenamiento Territorial y Medio Ambiente (PMB-Mvotma), con el respaldo técnico del Fondo de Población de las Naciones Unidas (Unpfa). ■



Macroasentamiento Caballero Viejo, Salto - Foto: Techo

INTERIOR			
1	Canelones	–	14,7%
2	Artigas	–	6%
3	Paysandú	2.208 viviendas	3,6%
4	Salto	2.135 viviendas	3,5%
5	Maldonado	2.117 viviendas	3,5%
6	Rivera	1.184 viviendas	1,9%
7	Colonia	1.098 viviendas	1,8%
8	San José	477 viviendas	0,7%
9	Tacuarembó	434 viviendas	0,7%
10	Rocha	323 viviendas	0,5%
11	Cerro Largo	267 viviendas	0,4%
12	Lavalleja	238 viviendas	0,4%
13	Soriano	217 viviendas	0,3%
14	Durazno	142 viviendas	0,2%
15	Treinta y Tres	61 viviendas	0,1%
16	Florida	51 viviendas	0,1%
17	Río Negro	32 viviendas	0,1%
18	Flores	no tiene asentamientos	

Cambios normativos

Se modificó la normativa y a partir de diciembre pasado los arquitectos, ingenieros, constructores y empresarios de la construcción serán los responsables solamente por dos años de los problemas de terminación y finalización en las obras de las que hubiese participado.

La novedad es que la anterior disposición obligaba a que tales compromisos alcanzaran hasta los 10 años.

La Sociedad de Arquitectos del Uruguay (SAU) defendió originalmente la iniciativa, y ello derivó en una disposición legal sustitutiva del Código Civil, modificando el tiempo de responsabilidad que mantienen los profesionales de la construcción, en los casos en que ocurran desperfectos constructivos en edificaciones en las que hubiesen trabajado.

De acuerdo a estas modificaciones, la "responsabilidad decenal" quedará vigente solo para casos en los que una edificación sufra "defectos o vicios, ya sea en todo o parte, afecten su estabilidad o solidez, por vicio de la construcción o del suelo, por una incorrecta dirección de la obra, por defectos de cálculo o por la mala calidad de los materiales".

Se establecieron además, dos nuevas variantes en los alcances de responsabilidad.

La nueva norma establece responsabilidades para un término de cinco años en el caso de las obras con "defectos" o "vicios" de construcción, y de dos para los casos de "defectos" o "vicios" que "afecten elementos de terminación y acabado de las obras".

El nuevo artículo sustituye a uno que establecía responsabilidades para arquitectos y empresarios durante diez años, tras su sola participación en la obra y también deroga los artículos 35 y 36 de la Ley No 1.816, de 1885, conocida como "Reglamento de Construcciones", que identificaba responsabilidades solo para los "constructores" participantes en el desarrollo.

(En base a la revista Propiedades) ■

MACARI

NEGOCIOS INMOBILIARIOS Y RURALES

Jóvenes **Familias** **Empresarios**

Nuestros servicios

Ventas ∘ Alquileres ∘ Tasaciones

Asesores Integrales de Seguros ∘ Remates

Servicio Notarial ∘ Venta de la Nuda Propiedad

Servicio de Mediación en Sucesiones

Lo toca MACARI lo vende ∘ Lo toca MACARI lo alquila

Río Negro 1394, Of. 703, Edificio Shelton
2900 1026 098 53 82 12

www.macari.com.uy
consultas@macari.com.uy

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. ■

(Prohibida su reproducción parcial o total sin autorización expresa del autor)

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.

IV CONGRESO PROFESIONAL
INMOBILIARIO LATINOAMERICANO
JULIO CÉSAR VILLAMIDE
CILA - URUGUAY 2019

Un congreso armado para obtener respuestas

Los operadores inmobiliarios están vestidos de traje y corbata preparando un evento que de seguro, marcará un antes y un después

Se trata del Congreso Inmobiliario Latinoamericano (CILA), del cual este año la Cámara Inmobiliaria Uruguaya (CIU) será anfitriona y auspiciante, y que se realizará entre el 24 y el 26 de julio en Montevideo, adonde se reunirá a los más selecto del negocio inmobiliario de la región.

La importancia de este encuentro es algo más que protocolar, porque apunta a fomentar el desarrollo profesional, la capacitación, el networking como alternativa y el análisis de las últimas tendencias en el mercado inmobiliario internacional.

En un año que se avizora difícil en lo económico, actualizar la información inmobiliaria entre los operadores de los países miembros del CILA y generar aprendizajes cruzados, es la oportunidad en la crisis.

El encuentro está programado para iniciar la tarde del miércoles 24, a las 17:00 horas en el Radisson Hotel, donde se ha planificado una bienvenida a asistentes nacionales e internacionales y agasajo a los visitantes.

El encuentro propiamente comenzará el día siguiente.

A las 7:30 en el tercer piso comenzará el registro de participantes en el tercer piso, y sobre las 9:00 horas

24 al 26 de julio de 2019
Radisson Victoria Plaza

en el piso 2 cumplirá con la bienvenida de rigor del presidente de CILA 2019 y de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya (CIU), Wilder Ananikian.

Originalmente se había programado una presentación protocolar del presidente honorario de CILA 2019, don Julio César Villamide. pero debido a su reciente deceso, los organizadores resolvieron como homenaje que el evento lleve su nombre.

En la siguiente jornada habrá una conferencia del español Pepe Gutiérrez, abordando el negocio en la era de la digitalización y el nuevo mercado de consumidores "millennials", en tanto que sobre las 11 horas se iniciará un panel sobre el estado del mercado inmobiliario internacional.

En este segmento habrán expositores de 19 países, comentando cada uno sobre sus realidades domésticas.

Sobre las 12:30 horas se realizará un panel similar pero referido a las realidades del negocio en América Latina, con exposiciones del brasileño Joao Teodoro Da Silva, del paraguayo Ernesto Figueredo, desde Estados Unidos Francisco Angulo y del uruguayo Martín Gómez Platero.

Sobre las 15 horas la conferencia se centrará en el Blockchain, segmento que apunta a explica el funcionamiento de las criptomonedas y el proceso que ésta conlleva.

Sobre las 16 horas, la conferencia a cargo del especialista Dr. Leonardo Costa se centrará en los asuntos de la transparencia legal, con abordajes de derecho tributario corporativo y bancario y sobre 17:30 horas la conferencia será sobre las tendencias económicas mundiales, a cargo del economista argentino Carlos Alberto Melconian.

El último día será el viernes 26, que comenzará a las 9 horas con una disertación del panameño Frank Morrice, presidente de CILA 2019, sobre la profesionalización del operador inmobiliario.

A las 9:20 un panel de expertos internacionales analizará los diversos mercados en América Latina, con exposiciones de los uruguayos Juan Roisecco, sobre logística; Carlos Alberto Lecueder sobre WTC y shoppings y Luis Romero Alvarez sobre las grandes tendencias mundiales en el precio de la tierra y las commodities.

Sobre las 10:50, el uruguayo Julio Decaro dictará una conferencia que lleva por título "Lo más importante que aprendí en Harvard", que llegará hasta el mediodía.

A las 13 horas los brasileños Guillhere Blumer y Rafael Landa expondrán en un panel sobre como vender mejor mediante tecnologías intermedias, y hacia las 14:10 horas, habrá una conferencia sobre el mercado inmobiliario mundial.

A las 15:30 horas el uruguayo Gustavo Zerbino realizará una conferencia motivacional denominada "Gestión ante la adversidad" y sobre las 17 horas habrá un acto de homenaje a los fundadores de CILA.

Luego se presentará un documento sobre las conclusiones del encuentro, con un diagnóstico de la regulación regional del negocio, moderada por el brasileño Luiz Fernando Barcellos.

A las 17:20 horas, se rubricará un acuerdo entre la estadounidense NAR y CILA, y el cierre del congreso CILA 2019 don Julio César Villamide lo realizará el fundador de CILA y presidente de CILA 2012-2015, Wilder Ananikian.

En una ceremonia final se presentará el CILA 2020, programado en Lima, Perú y en simultáneo sesionará el CILA Jóvenes Profesionales y también la directiva del mismo CILA, en una agenda pautada para el mediodía. ■

Luis Romero Álvarez • Ingeniero Agrónomo - Maestría en Economía y Finanzas

La reforma jubilatoria

En Uruguay como en casi todo el mundo, es obligatorio guste o no, hacer una reforma de la seguridad social por encontrarse esta en situación de quiebre financiero.

Antes de mirar el tema a futuro, veamos de donde venimos.

Uruguay fue pionero en América Latina en pensar y luego instrumentar un sistema nacional de jubilaciones.

Al principio creamos un sistema de capitalización, lo que quiere decir que se abre un periodo de carencia de largos años en el cual todos aportan y nadie se jubila.

Luego con los intereses más esos capitales se les pagan las jubilaciones a quienes acceden a las condiciones requeridas y se siguen juntando capitales e intereses con los nuevos aportantes.

Así juntamos en el pasado activos por valor equivalente a un PBI del país de entonces, que algunos estiman que no eran el equivalente a US$ 60.000 millones de hoy sino más bien a US$ 200.000 millones, calculando los intereses correspondientes.

De todas formas lo clave es el concepto: esos capitales muy importantes se esfumaron por el clásico método de darle a la seguridad social bonos de deuda en pesos a tasa baja mientras, que la inflación voló a niveles de 60% o 100%.

Así aquellos valiosos recursos no llegaron a valer ni el fósforo con el que había que prenderlos fuego a esos papeles.

Es evidente que algunas generaciones se dieron una fiesta, gastando recursos sin pagar por ellos y dejándonos traspasados sin querer y sin ley habilitante, a un sistema de reparto, en el cual los aportantes de hoy (en vez de juntar para su propia jubilación futura) le pagan cada mes a los jubilados de hoy.

Este sistema esta rematadamente quebrado gracias a la buena nueva de la extensión violenta de la expectativa de vida de la población.

Los cálculos actuariales se hacían pensando en una expectativa de vida de, digamos, 65 años y se hacían aportes para cubrir esos plazos, pero la expectativa subió a digamos 75 años, dejando esos 10 años de jubilaciones a pagar sin aportes que los sostengan.

Esta situación no surgió de improviso: hace décadas que arrastramos un desequilibrio pesado y creciente, que se compensa con trasferencias enormes y crecien-

tes del gobierno central (que si no se corrigen, pondrán en crisis toda la economía del país, gobierne quien gobierne).

En el camino intentamos una corrección parcial del problema al crear las Afaps, donde se vuelve al sistema de capitalización (de nuevo todos aportando durante 15 años sin que nadie se haya jubilado todavía), en el entendido que un manejo profesional de esos grandes recursos generaría intereses que, capitalizándose, producirían más dinero a lo largo de una vida activa que los propios aportes del cotizante.

Estos supuestos son válidos y las Afaps que han demostrado una buena gestión financiera para los patrimonios que se les confiaron.

Pero lamentablemente no alcanza para frenar el desmoronamiento inminente del sistema previsional del país.

Entonces hay que avanzar y cuanto antes mejor, hacia una reforma profunda que no será de izquierda ni de derecha, sino que sera de ma-

> En Uruguay como en casi todo el mundo, es obligatorio guste o no, hacer una reforma de la seguridad social por encontrarse ésta en situación de quiebre financiero

temáticas y cálculos actuariales.

Si no se hace nada más, hay que tocar las dos palancas que mueven los números: edad de jubilación y tasa de reemplazo (o sea que porcentaje del sueldo en actividad cubrirá la jubilación).

La tercer palanca que son los aportes que ya están por las nubes.

Por decir un ejemplo: si hoy alguien se puede jubilar a los 60 años y recibir una jubilación equivalente al 60% de su sueldo, la reforma nos llevara a edades de retiro de 75 años con jubilaciones del orden del 30% de los sueldos.

El golpe no será así de duro, de una sola vez, pero iremos llegando a estos niveles tan desesperantes reforma tras reforma.

Pero hay una alternativa que como sociedad debemos discutir.

Vamos primero a la lógica: generaciones de nuestros ancestros se patinaron alegremente unos cuantiosos capitales que ahora precisaríamos para equilibrar el sistema provisional; bien, ¿pero qué nos dejaron a cambio?

Nos dejaron las empresas publicas y las tierras del Instituto Nacional de Colonización (INC).

¡Perfecto!

Entonces, devolvamos esos activos que están en lugar de los ahorros previsionales del pasado al mismo sistema previsional, que tanto los necesita.

Las empresas publicas son de todos los uruguayos y las tierras propiedad del INC, también.

En las Afaps estamos todos los uruguayos y están capacitadas por ley para administrar activos y hacerlos rendir bien financieramente.

Entonces vamos a pasarles las empresas publicas y las tierras del INC a las Afaps para que todos los uruguayos obtengamos rentas para respaldar nuestras jubilaciones en vez de recibir despilfarros como los que nos asombraron (y enfurecieron) en Ancap y suma y sigue.

En este esquema, el BPS quedaría para pagar con respaldo de impuestos solo una jubilación mínima y universal (digamos $ 15.000 hoy) disponible para todos, independiente de la cantidad de aportes volcados (así no tendríamos más jubilaciones de miseria) y de ese piso hacia arriba, las jubilaciones serian servidas por las Afaps en base a aportes, intereses ganados sobre esos aportes a lo largo de la vida activa, más rentas de los activos acumulados por la sociedad (empresas públicas que obviamente seguirían siendo públicas y tierras del INC), ahora bien, administrados sin despilfarros, sin curros y sin contratos raros a ONGs amigas, como lamentablemente todos sabemos que pasa hoy.

De esta forma podríamos evitar reformas de la seguridad social que solo nos prometen sangre, sudor y lágrimas... ■

Ing. Luis R. Álvarez
Ingeniero Agrónomo egresado de la UdelaR. Tiene una Maestría en Economía y Finanzas (Universidad de Chicago). Consultor independiente desde 1984. Fue auditor en el Banco Central del Uruguay y consejero del Ministro de Economía y Finanzas. En 1992 creó una Consultora especializada en formulación, evaluación e implementación de proyectos de inversión, planeamiento financiero y organización corporativa. Asociado a F&W Forestry Services y Marshall Thomas, asesoró proyectos en Uruguay, Brasil, Paraguay y Bolivia. Autor de artículos sobre agricultura, economía y política en diarios nacionales, además de varios libros. Conductor de un programa centrado en el sector agroindustrial.

Dimensión360

Como si estuvieras ahí

Con tecnología
SAMSUNG

- Más de 200 oportunidades para elegir
- Sitio seguro con imágenes reales
- Tecnología desarrollada en nuestro país

PRIMER Y ÚNICO
PORTAL INMOBILIARIO
CON
IMÁGENES 360°

www.dimension360.com.uy

Jimmy Baikovicius • Director de Ikatu Uruguay

¿Son las casas de nuestros abuelos muy diferentes a las nuestras?

Fotos del artículo por ©Jimmy Baikovicius

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).

Luz eléctrica, heladeras, lavadoras, cocinas, televisores, computadoras y en sus manos, teléfonos inteligentes. Parecería que no.

Los veteranos y los más jóvenes comparten la misma experiencia hogareña: cuando tienen que encender la luz se dirigen al viejo interruptor y mueven su llave.

Básicamente todas las casas hoy en pleno Siglo XXI, son así, del Siglo XX, con sus tradicionales llaves de luz.

Recuerdo de chico, cuando en Uruguay no teníamos más que los canales 10, 12, 4 y 5, los televisores no venían con control remoto.

Aumentar el volumen, cambiar de canal, dependía de que me levantara a mover una perilla, igual que como hoy, que aún tenemos que hacerlo para prender y apagar las luz de la habitación.

Hoy es impensable, ni gratis uno aceptaría una TV sin control remoto.

¿Y por qué aceptamos que si dejamos alguna luz encendida tenemos que levantarnos para ir a apagarla?

Pero más aún, ¿por qué muchos se sorprenden si en una casa las

luces se controlan desde el teléfono o directamente por voz?

¿Y por qué tildamos esa característica de casa inteligente?

Sabemos que la costumbre condiciona, genera hábitos, hasta que experimentamos algo diferente.

Cuando esto sucede nos damos cuenta de su utilidad y luego de allí no hay marcha atrás.

No se cuanto va a demorar, pero más temprano que tarde, el viejo interruptor de luz será historia; así como hoy nadie "disca" para llamar por teléfono, nadie estará limitado a controlar nada eléctrico de su casa en forma física manual.

Pensemos no tan lejano en el tiempo, en nuestros bisabuelos del siglo XIX e imaginemos traerlos a nuestros hogares.

Es fácil imaginarse que tantas cosas les resultarían mágicas.

Comenzando con poder obtener luz tan fácilmente durante la noche y sin limites.

¿Con qué sorpresa mi bisabuelo habría experimentado el "se hace la luz" solo moviendo una perilla pegada a la pared?

Sería algo abrumadoramente impresionante para él.

Hoy no le damos ninguna bolilla aunque muy pocos sepan cómo es que realmente funciona; si nos ponemos a pensar, quizá sea más mágico el que se encienda la luz que el artilugio de prenderla con nuestra voz.

En el Siglo XX, la red eléctrica universal fue el logro de ingeniería más destacado y la mayor máquina hasta entonces construida, generando cambios sociales y de forma de vivir inmensos.

Anterior a ello, la gente también tenían casas, pero vaya si eran muy distintas.

Algo de esto podemos vivirlo pasando una noche en Cabo Polonio.

Nos encanta esta otra sintonía ya que sabemos es solo por unos días, pero ¡qué diferente se vivía! La infraestructura que posibilita el flujo eléctrico constante: centrales eléctricas de todo tipo y color, distribución, transformadores, etc., puede superar en complejidad a la red que hoy posibilita los flujos de información.

Además, sin la red eléctrica, no hay posibilidad de transmitir información.

Pero no se trata de una competencia entre ambas sino de su fusión: la electricidad hace posible la información, la información tiene el potencial de optimizar todos los rincones eléctricos, y su amalgama abre las puertas a un gran aumento en nuestra calidad de vida, a nuestro confort, nuestra seguridad y ahorros de consumo.

Esto nos lleva a elevar la importancia de planificar la inversión que hacemos de nuestra futura casa o apartamento, o reformas de nuestro actual hogar, tomando en cuenta que hay que pensar su red eléctrica con otra cabeza.

Es que además aquellos emprendimientos que estén más adaptados a incorporar nuevas tecnologías tendrán sin duda mayor valor de reventa.

Hasta ahora el énfasis era en la red eléctrica de la casas como las únicas venas de su infraestructura.

Ahora y al mismo nivel son las puestas de datos, por donde fluyen corrientes débiles con el final de transportar información.

¿Y el término "casa inteligente"?

El tema es que al sistema eléctrico no le damos ningún mérito de inteligencia y a los sistemas de información que actúan sobre el mismo los elevamos a la categoría de inteligentes.

Pero si nos detenemos en la historia sabemos que es circunstancial. Ya Pascal decía que "la máquina aritmética produce efectos que parecen más cercanos al pensamiento que todas las acciones de los animales".

¿Acaso hoy una calculadora nos parece una máquina con pensamiento?

¿Y las apps que usamos diariamente?

¿Acaso las percibimos más pensantes que nuestra mascota?

Los niños las toman como triviales y de forma natural.

Mágico e inteligente entonces son conceptos que se aplican a las cosas pero no ad aeternum.

Luego que se vuelven cotidianas, son una herramienta más, con nada intrínsecamente inteligente dentro.

Los animales sabemos que se adaptan y son capaces de resolver situaciones nuevas que nunca antes habían enfrentado.

Es que tienen mentes, por ende manejan significados: los significados relacionados a su percepción del mundo.

Las llamadas "casas inteligentes', no están pensadas, al menos hoy, a que por si solas resuelvan situaciones inesperadas y nuevas.

Lo que resuelven es amalgamar el mundo de la red eléctrica con el flujo de información para resolver escenarios ya conocidos de antemano, por ejemplo: que las luces exteriores se enciendan cada día unos minutos después del atardecer (reloj astronómico), a que todo lo eléctrico se pueda comandar de múltiples forma, a saber, vía teclados, tabletas, teléfonos, voz, etc.

También y a la vez poder hacerlo inclusive de forma remota: típica necesidad es prender la calefacción, estando físicamente lejos de casa, para que esté la temperatura ideal cuando lleguemos.

Entonces, ¿por qué y por ejemplo, una casa que se controla mediante un celular se denomina inteligente?

¿Acaso pedir una pizza a un "delivery" vía una App, la convierte en una pizza inteligente?

La casa no está pensando; a la casa lo que se le está permitiendo

es unir sus sistemas eléctricos con los sistemas informáticos.

En lugar de ser dos mundos aparte, como hoy lo son en todas las casas, estos dos mundos se unen.

Cuando esto pasa son muchos los beneficios pero rápidamente estos se volverán cotidianos y lo cotidiano no lo asociamos a magia o inteligencia.

Ya vimos lo importante que es planificar con otra cabeza y de antemano la eléctrica de nuestra hogar, pero a la hora de planificar, algo que es crucial no falte es tomar seriamente en cuenta el tema de la seguridad.

Una vez que la información se fusiona con la sistema eléctricos, nuestra privacidad comienza a estar en juego.

Todo muy lindo, pero cámaras, micrófonos, potencialmente ven y escuchan; la información sobre nuestra cotidianidad en el uso de los sistemas y nuestros gustos pueden quedar comprometidos.

Fundamentalmente hoy que con el internet de las cosas estamos siendo bombardeados de artilugios que lo prometen todo y un día sí y otro también, salen titulares con revelaciones de serias fallas de seguridad.

Estos peligros se pueden evitar, pero para ello hay que buscar asesoramiento profesional de empresas expertas en la temática y que tengan buen currículum en los temas de seguridad informática y confidencialidad de los datos del cliente.

A no ser que uno decida quedar fuera de las tan importantes evoluciones tecnológicas para el hogar y perderse todos sus beneficios, inclusive de maximizar el valor de mercado, el tema de como construir las casas del siglo XXI de forma de aprovechar los beneficios y ninguno de sus peligros de la tecnología, es central y debería ser un asunto que todos los arquitectos, constructores y decoradores deberían elevar a primer nivel.

Es más, yo hasta diría que dejó de ser opcional so pena de quedar fuera de mercado. ■

Esc. Aníbal Durán • Gerente Ejecutivo de APPCU

Insumo que se revaloriza: la confianza

Ya corriendo el año electoral, es buena cosa compartir con los precandidatos y después de junio, candidatos, algunas ideas fuerza que quiere plantear la gremial, sustancialmente en vivienda.

No será momento de adelantar nada en esta literatura para Ciudades, porque está en proceso de formación un documento que se les entregará y que obviamente conocerán nuestros asociados de primera mano.

Y ni que hablar que también nos nutriremos con aportes que nos quieran realizar.

Pero queremos generar un concepto que nos parece relevante, sobre todo en estas épocas turbulentas, donde todo se cuestiona, la corrupción gana terreno y parecemos parados sobre cimientos endebles. Nos referimos a la confianza.

Al margen de las bondades constructivas de los promotores, que no me compete aquilatar y los diseños de los proyectos que también son opinables, el promotor aquí asociado (y por qué no, el no asociado), aporta una cuota de credibilidad en el negocio que no se puede menoscabar.

Una vez aceptadas las condiciones del negocio, que serán o no rebatidas, lo cierto es que documentado un boleto de reserva (que denota el consenso), o tal vez un compromiso de compraventa, ese potencial propietario de la unidad puede ganar en tranquilidad.

Tranquilidad en cuanto a que está pagando un precio razonable que se compadece con los fundamentos del propio mercado inmobiliario (esto es, el ingreso de las familias en términos reales, la disponibilidad del mercado hipotecario, que se ha reactivado, la situación del mercado laboral, no tan auspicioso y un tema emocional: el optimismo de los consumidores).

Pero además de ello la construcción se hará en consonancia con el proyecto, no se sucederán imprevistos al menos de consideración (y así fuera se dará cuenta a los usuarios), sin perjuicio de que lo que comienza, ese edificio, esa casa, tendrá su final fáctico (el proyecto será tangible) y además jurídico.

Nada queda librado al azar y dicho inmueble en su momento se escriturará (también de acuerdo a la ley de Propiedad Horizontal que lo rija) y se podrá comercializar sin problema alguno.

Y una vez entregado el inmueble el promotor no se desinteresa de la suerte del mismo; se suceden, muchas veces pasa (estamos hablando de una construcción sustancialmente artesanal), que se producen pequeños inconvenientes en algún sector que pueda tener que ver con electricidad, sanitaria, pintura y se montará un servicio post entrega, que adoptará los recaudos del caso para subsanar el inconveniente.

Claro está, el promotor debería entregar un manual del buen uso por parte del propietario del inmueble, porque las cosas requieren mantenimiento y muchas veces un acto de desidia de aquel, suscita un problema con el promotor-constructor que no debería pasar.

El eslogan debería decir: en URUGUAY compra calidad pero compra confianza y ésta es un insumo que se cotiza cada vez con más firmeza, producto como decíamos de la pérdida de integridad y de las buenas costumbres.

Damos fe de lo que decimos y no nos duelen prendas, suscribirlo.

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

Venta en cadena: ¿riesgo o beneficio?

El objetivo de este artículo es relatar de forma práctica y desde diferentes ópticas una dinámica que hoy, y hace algunos unos años, es común en el mercado inmobiliario y que a muchas personas la consideran riesgosa por no contar con un asesoramiento integral adecuado.

Como punto de partida, cuando una persona desea vender su inmueble va tener diferentes tipos de compradores:

1. Comprador que tiene el dinero de forma contado.

2. Comprador que tiene un determinado dinero ahorrado y para complementar su ahorro solicita un préstamo.

3. Comprador que obtiene un préstamo bancario por un porcentaje importante del costo de la vivienda, para poder adquirir el nuevo inmueble, planes denominados "YO AHORRO", entre otros, específicos para un sector de la población que desea adquirir su primera vivienda.

4. Comprador que tiene un inmueble y con el producido de su venta va comprar otro.

En este último tipo de comprador es en el que nos vamos a centrar: esta persona ya firmó un contrato preliminar (vulgarmente llamado Boleto de Reserva) y vincula la venta de su unidad con el inmueble que va a adquirir.

El riesgo para las partes intervinientes es NULO, si los negocios conexos que se van confeccionar son entrelazados correctamente por los Escribanos intervinientes.

Este trabajo tiene que ser un trabajo en conjunto, entre los escribanos que intervengan en los diferentes negocios y el acuerdo previo que se realizó por intermedio del Operador Inmobiliario o los Operador Inmobiliarios que van actuar. Ejemplo:

Una venta en cadena se podría denominar cuando A (parte vendedora) vende a B (parte compradora); a este negocio le falta un ingrediente para que sea un negocio encadenado y es que C (tercero en la cadena) le compre el inmueble a B.

En este caso hipotético interviene una tercera parte, que es la parte que moviliza a la cadena, la que tiene el dinero (contado o mediante préstamo bancario) para poder comprar y que permite que el eslabón del medio concrete su operación con A.

La parte B no cuenta con dinero en efectivo para concretar la operación con A, pero si tiene un inmueble el cual promete vender a C, que con el producido de dicha venta, va comprarle la propiedad a A.

La parte B firma un contrato preliminar en el cual va a estipular que si C no le compra, no puede pagarle a la parte A y en dicho caso hipotético se estipularan multas recíprocas por el incumplimiento de sus obligaciones, pero esto implica que se dé una RUPTURA EN LA CADENA.

El espíritu de los contratos es que sean cumplidos, pero puede suceder una causa externa a la parte C y esto debe estar previsto y estipulado en el documento confeccionado por el profesional que interviene.

El tipo de encadenamiento puede ser multifactorial y podríamos enumerar un sinfín de posibilidades según la cantidad de negocios que sean encadenados.

Si hacemos hincapié en el ejemplo presentado; hay dos contratos preliminares que uno depende del otro: pero se puede sumar otro factor el cual podría complejizar el tema y este es que el origen del dinero sea proporcionado por un préstamo bancario.

Cuando se adquiere un inmueble mediante préstamo bancario, es de estilo que en el contrato preliminar se redacte que “la concreción de la compraventa queda sujeta a que el Banco otorgue el préstamo y en caso de que no sea concedido el mismo se rescindirá sin multa ni responsabilidades para las partes”.

En este ejemplo, si la Institución Financiera no le concede el préstamo se produce un “efecto dominó”, al caer de forma automática el otro contrato preliminar sin multa ni responsabilidades para las partes intervinientes en los respectivos negocios.

Si dentro del mismo caso la Institución Financiera concede el préstamo, pero la parte beneficiaria decide finalmente no adquirir el inmueble (causal de arrepentimiento), deberá pagar una multa a la parte B y éste, como contrapartida, a la parte A.

En el 90% de los casos los negocios en cadena se concretan de forma satisfactoria, pero si pensamos de forma negativa lo que puede suceder es que la parte más vulnerable, por decirlo de alguna manera y en el ejemplo plasmado, es la parte A, porque va estar sujeta a la concreción del negocio de un tercero (B – C), el cual si se realiza ese negocio se va concretar el suyo.

Si la Institución Financiera interviene puede ser que tarde entre 45 a 75 días en concretarse la operación (dentro de ese dicho plazo se realizara la tasación, estudio de títulos, obtención de los certificados etc), que hoy en el mercado actual es un plazo razonable.

Hace varios años se estipulaban plazos superiores (era de estilo pactar 90 días), lo que implicaba que la parte A perdía la posibilidad de vender su inmueble a un posible comprador al firmar un contrato preliminar.

Sin ingresar en los costos impositivos y de mantenimiento del inmueble (expensas, contribución, primaria, tributos, saneamiento, OSE, UTE, etc), que se incurría durante el plazo que el inmueble no podía ser enajenado.

Como todo acuerdo de voluntades, las condiciones de los negocios pueden variar y se pueden prever diferentes opciones y cláusulas específicas.

Si se INFORMA de forma correcta como se va a realizar la cadena y quedan previstos y amparados los INCUMPLIMIENTOS, MULTAS Y CONDICIONES, es un negocio transparente para todas las partes involucradas y pueden concretarse las ventas planteadas como una compraventa normal.

Si lo miramos desde la óptica del Operador Inmobiliario, éste va a ser el articulador de los negocios, explicando a las partes de qué manera pueden ser viables los negocios y transmitiéndole al escribano en un borrador las condiciones acordadas previamente para que confeccione el contrato preliminar, según la voluntad de las partes.

En el mercado actual la información tiene un rol primordial para la concreción de los negocios y es importante poder informar de forma clara y correcta para que las partes intervinientes no pierdan un posible comprador por un asesoramiento incorrecto. ■

Jorge Aurelio Alonso • Argentina

Cuidemos la rentabilidad

Toda empresa –no importa su tamaño– debe obtener rentabilidad. Si no alcanza beneficio económico, ninguna empresa puede sustentarse.

Claro que esos beneficios pueden orientarse a distintos fines: incrementar las utilidades de sus titulares y elevar sus niveles de vida; optimizar las reservas que toda empresa debe disponer; reinvertir en la empresa, dotándola de adelantos tecnológicos o modernizando sus sistemas/soportes físicos; invertir en bienes o actividades afines para diversificar los riesgos empresariales, entre algún otro motivo familiar o personal.

Si bien las expectativas del mercado inmobiliario son de prosperidad por las tendencias de la sociedad (mayor expectativa de vida); incremento de habitantes urbanos vs. rurales; aumento de solas y solos; nuevas preferencias habitacionales; evolución socio-económica de algunos sectores de la población; nacimientos y lo contrario –las variables económicas en muchos casos conspiran contra la necesaria rentabilidad.

Sin pretender desplegar una tesis sobre la administración de una empresa –insisto en no importa su tamaño– detallaré una guía de áreas/actividades en las que se despliegan las tareas cotidianas de una inmobiliaria, con el propósito de que sirvan de referencia al responsable de la misma para desarrollar un auto diagnóstico que le permitan obtener su propia evaluación.

Desde allí, podrá tomar las decisiones correctivas en búsqueda de optimizar sus resultados.

a) Administración: ¿Se cuenta con un sistema apropiado, simple, moderno y eficaz? ¿Se dispone de la tecnología informativa y de registración actualizada? ¿El personal operativo está capacitado e

identificado con las tareas?

b) RRHH: ¿Está asignada la tarea al personal según su mayor habilidad/capacidad? ¿Se mantiene intercomunicación frecuente con el personal para conocer sus inquietudes? ¿Se logra el clima positivo que toda organización requiere para llevar adelante los objetivos empresarios? ¿Se trabaja en equipo? ¿Se desarrollan programas sistemáticos de capacitación/actualización? ¿Se aplica un "Programa de estímulos" premiando a los más eficientes?

c) Contable/Financiera: ¿El sistema de contabilidad adoptado es el adecuado? ¿Se aplica un buen sistema de costos? ¿Se efectúa un efectivo control de los gastos? ¿Se mantiene información actualizada sobre la situación financiera de la empresa? ¿Se procura información actualizada acerca de las mejores oportunidades financieras a las que se pueden acceder sin perjudicar el flujo financiero necesario para el desenvolvimiento empresario? ¿Se conoce el punto de equilibrio?

d) Comercial: ¿Está debidamente profesionalizada el área? ¿Se desarrolla la investigación de mercado que permite advertir y anticiparnos según tendencias? ¿Se trabaja sobre un "Plan de negocio" que orienta a todos los recursos de la Empresa a los objetivos fijados en aquél? ¿Predomina la actividad pro-activa sobre la reactiva? ¿Se mantiene actualizado al personal asignado al área sobre las nuevas características del mercado tanto de oferta como de demanda? ¿Se aplica un "Plan de negocio" para los inmuebles de alto valor?

e) Gestión operativa: ¿Con qué grado de eficiencia se gestiona? ¿Se alcanzan los objetivos pautados para los períodos mensuales/trimestrales/semestrales/anuales? ¿Se adoptan los sistemas y recursos técnicos de comunicación? ¿Se realizan "encuestas de satisfacción" sistemáticas para conocer la evaluación de los clientes? ¿Se desarrolla una política de seguimiento tanto a clientes como ante las obligaciones administrativas?

f) Comunicaciones:

f1. Internas: ¿Se dispone de un buen servicio de recepción de las comunicaciones telefónicas; digitalizadas u otras? ¿Se responden en forma inmediata? ¿Se registran? ¿Se aplica un sistema eficiente de comunicaciones internas al personal? ¿Se dispone de un efectivo sistema de respuesta desde y hacia?

f2 Externas: ¿Se cuenta con un Plan de comunicaciones anual (gráfica; radial u otros medios), sea institucional o puntual? ¿Se dispone de vidriera y se utiliza la misma con anuncios de la mercadería que se ofrece en venta o alquiler por medios visuales modernos? ¿Si se tiene local a la calle está bien identificado el mismo y el nombre (marca) de la empresa? ¿Se adecua el interior del local con información afín al negocio (banners; afiches; cartelería)?

g) Relaciones Públicas: ¿Se programa un plan anual de RRPP que incluya Asistencia de Congresos; Jornadas u otras actividades del sector? ¿Se toma contacto con Centros comunitarios, Cooperadoras etc., de la zona/barrio?

Auto diagnóstico: Fije una puntuación de 0 a 5 para cada área. El ideal será 35 puntos total. La suma de las cinco divídala por cinco y aquella área que está por debajo del promedio, es la primera que deberá implementar una readecuación para en principio, equipararla con las restantes.

Si desea profundizar esta evaluación, divida cada área en la cantidad de items que contiene y le indicará cual se presenta como el más débil. ■

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

Mario Stefanoli • Secretario General de la ANRTCI

Tasaciones inmobiliarias

La tasación es una herramienta fundamental en el ámbito de los créditos hipotecarios, expropiaciones, particiones por herencias, litigios judiciales, y en la intermediación inmobiliaria.

En éste último ítem, tan importante para los operadores inmobiliarios, centraremos la atención.

Según el International Valuation Standard Council el perito tasador debe ser "un profesional cualificado, honesto y diligente, imparcial y sin intereses personales, cuyos informes sean claros, no lleven a confusión y se pongan de manifiesto aquellos aspectos que resulten cruciales para entender correctamente la valuación".

Al momento de tasar en el ámbito inmobiliario, el profesional debe actuar buscando asignar el valor correcto del bien, en función de sus conocimientos, y acorde al mercado en el que opere.

El asignar un valor correcto de tasación, abstrayéndose de el interés de sumar un inmueble más a su cartera, llevará a que la comercialización del

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

bien sea más rápida, ya que debemos recordar que los interesados no pagarán más de lo que un bien vale en el mercado.

Entonces, tasar en forma correcta, nos llevará a vender más rápido y poder centrar nuestras energías en una próxima venta.

Muchas veces la presión de los dueños de la propiedad a ser vendida es muy fuerte: existen diversos elementos que esgrimen para intentar determinar ellos el precio de venta, que deben ser rebatidos si consideramos, luego de tasar el bien, que ese precio está por encima de lo que el mercado estaría dispuesto a pagar por el bien.

Que el vecino haya vendido una casa parecida en X, no quiere decir que la casa de nuestro cliente necesariamente valga X. Asimismo, los propietarios agregan un "valor afectivo" que sólo existe para ellos.

A quien se interese en su inmueble no le importará si nació allí, si creció en el mismo o si vio crecer a su familia en el lugar.

Todos los inmuebles son diferentes y también lo son las circunstancias. Los corredores inmobiliarios sabemos que la ubicación juega un papel de gran importancia en la asignación de valor. El location, location, location tan esgrimido es real.

Entonces, a veces debemos bajar a tierra a nuestros clientes con los argumentos que hayamos utilizado para determinar el valor del bien.

Si es cierto que trabajamos en un mercado competitivo, donde el cliente puede optar por otra inmobiliaria que esté dispuesta a aceptar sin condiciones el precio que el mismo considera aceptable.

Pero debemos argumentar cuales pueden ser las consecuencias de ello cuando nos plantean esa posibilidad.

Es aceptado en términos generales un precio algo por encima del valor al cual hemos arribado, ya que el mercado está habituado a recibir una "contraoferta" por el bien.

Sin embargo muchas veces lo pretendido por los propietarios excede ampliamente cualquier margen de negociación que pueda determinarse y ello conlleva un perjuicio para todos.

La fluctuación de los valores inmobiliarios puede llevar a que, aceptando un precio más alto que el valor que determinamos, el bien no sólo no se venda sino que se modifique su valor a la baja a lo largo del tiempo por dichas fluctuaciones.

De poco sirve tener gran cantidad de bienes en cartera, si no se lograr cerrar ventas.

> Uruguay no cuenta aún con Normas de Tasación. Por ende los tasadores aplicamos los métodos más conocidos de tasación (comparación, rentas, reposición, etc.).

Cuando se nos pide una tasación por escrito, se confecciona el formulario de acuerdo al leal saber y entender de cada tasador, o tomando como referencia ejemplos de otros tasadores que puedan estar publicados.

La tasación efectuada por un corredor inmobiliario, en el caso de estar aceptando un inmueble en venta, no tiene porque ser plasmada en papel, pero sí deben aplicarse los criterios de tasación adecuados para determinar el valor.

El método más utilizado es el de comparación, pero muchas veces no contamos con comparables adecuados por lo cual debemos recurrir a otros métodos que nos permitan llegar al valor de un bien.

Existe, como mencionamos, la IVSC que determina normas de Valuación que deberían aplicarse, pero consideramos fundamental la capacitación para entender los métodos, como aplicarlos, y como llegar, en función de todos los elementos analizados, a la determinación del valor de un inmueble.

Por eso, la capacitación permanente es de gran importancia.

La Unión Panamericana de Asociaciones de Valuación efectúa anualmente un Congreso donde los principales referentes de las Américas y de España presentan ejemplos, casos y nueva metodología sobre las tasaciones, Congresos a los que pueden asistir los interesados en profundizar en la materia tasaciones.

En definitiva, como operadores inmobiliarios, debemos ser quienes determinemos cual es el valor de un bien para fijar el precio del mismo, y convencer al cliente que ese precio es adecuado y que, en condiciones normales de comercialización y efectuando la publicidad por los medios que consideremos más efectivos, seguramente lograremos la venta en un corto lapso de tiempo. ■

Desaparecen emblemas pero se levantan nuevos proyectos

Una sucesión de últimas noticias muestran algo de la dinámica de hechos que están aconteciendo en el país.

Por un lado está la final destrucción del emblemático edificio de San Rafael, en Punta del Este, que en los dos diseños presentados (el primero desechado y el segundo aprobado) figuraba como parte de la propuesta edilicia del nuevo proyecto inmobiliario del grupo Cipriani.

Se mencionaron razones de fallas técnicas y arquitectónica para la final eliminación del emblemático edificio de estilo Tudor del San Rafael, que ya es parte de la mejor historia puntaesteña.

Queda en pie, en cambio, el nuevo proyecto que ya está en marcha.

La otra novedad penosa fue el cierre en Montevideo de otro emblemático hotel, éste de corta vida pero alta estirpe, en el marco de la oferta de alta gana hotelera captalina.

Fue el cierre del cinco estrellas Hotel Belmont, de Carrasco, que al menos desde hacía cuatro años acarreada serios problemas financieros, aún cuando fuera lugar de hospedaje de celebridades como la ex primera dama estadounidense, senadora y presidenciable Hillary Clinton, del gobernante cubano Fidel Castro, del artífice polaco del final del comunismo, sindicalista y finalmente presidente de su país, Lech Walesa, del muy británico y flemático príncipe Carlos y del universal Pavarotti, entre otros augustos visitantes.

El establecimiento que contaba con 28 habitaciones de altísima calidad, al cierre la infraestructura ya no estaba a la altura de las circunstancias.

Según se informó a la Comisión Especial Permanente de Carrasco y Punta Gorda, que supervisa el patrimonio de estos barrios para la Intendencia, se manejó la posi-

bilidad de reconvertir el hotel en oficinas, pero al parecer el proyecto al final no prosperó.

Según declaraciones de Juan Martínez Escrich, presidente de la Asociación de Hoteles y Restaurantes del Uruguay, 2018 fue un año "muy complicado" para los hoteles cinco estrellas de Montevideo a partir de la devaluación argentina, la presión de los costos, las obligadas bajas de tarifas y los bajos niveles de ocupación consecutiva.

La buena noticia, en cambio, fue la noticia de que en Florida por fin se construirá un hotel cuatro estrellas, en medio de un gran proyecto urbanístico, con un valor estimado de unos US$ 8 millones como inversión primaria.

Por razones políticas, en la anterior gestión municipal cayó un proyecto hotelero de relevancia, ya que se iba a construir en un terreno cedido en comodato, pero al final no hubo acuerdo en la Junta Departamental y no estuvieron los votos necesarios para ello.

Sin tierra, no hubo proyecto.

Sin embargo, este segundo emprendimiento llegará a buen puerto al obviarse el problema político, ya que los inversores del proyecto planificaron su obra sin depender de autorizaciones en la Junta Departamental para el uso de la tierra.

Este mes la Intendencia de Florida presentó un proyecto urbanístico denominado "Madison Homes", que incluirá la construcción de un hotel cuatro estrellas.

El proyecto estará ubicado en una zona de acceso de la ciudad de Florida donde hoy existe una cantera inutilizada.

En un predio de 50 hectáreas ubicado al este de la capital departamental, el proyecto incluye la construcción de un parque público y un centro comercial en el corte de las rutas 5 y 56.

El hotel que tendrá 2.600 metros cuadrados edificados, 27 habitaciones distribuidas en dos niveles, salas de convenciones, restaurante y piscina, con obras que comenzarán entre octubre y noviembre de este año y culminarán en un tiempo estimado de dos años.

Y en paralelo se planificó un fraccionamiento de solares y residencias en propiedad horizontal de 117 lotes, donde funcionará un barrio residencial. ■

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

Personal de Propiedad Horizontal

Realizaremos una breve descripción del sistema. El personal que se desempeña en los edificios o condominios de Propiedad Horizontal se encuentra comprendido en el Grupo 19, Subgrupo 03 o 300, y sus tareas y retribuciones se negocian en forma periódica en el respectivo Consejo de Salarios.

Existe una normativa específica que establece las categorías, sus funciones y compensaciones; la misma surge de: decretos 732/85, 537/1986, 898/1986, actas de los Consejos de Salarios, leyes especiales y generales en materia laboral.

Es muy importante la correcta categorización del dependiente, para determinar sus tareas y respectivas compensaciones.

Se deberá hacer esto en el momento adecuado, al comienzo de la relación laboral, detallando todo en el contrato de trabajo para así evitar los eventuales malentendidos y conflictos, o reclamaciones por compensaciones no abonadas, durante o al término de dicha relación laboral.

Describiremos horarios y categorías puras (no cruzados o con tareas suplementarias a las básicas), con turnos de 8 horas (no menores):

1. Horarios: 1º: de 06.00 a 14.00, 2º: de 14.00 a 22.00, y 3º: de 22.00 a 06.00 hs.

2. Principales categorías y compensaciones.

Todas las categorías, poseen:

2.a. Un salario base (nominal actual $ 23.743), por 8 horas diarias de lunes a viernes, y 4 horas los sábados.

2.b. Un 1% del salario base, por cada año de antigüedad en el edificio, con un máximo de 30 años.

2.1. Conserjes: empleado con una o más personas a su cargo. Obligaciones: distribuir las tareas entre el personal a su cargo, y controlar que las mismas se realicen. Derechos: compensación del 5% sobre el salario base, 1% por año de antigüedad, usufructo de vivienda y/o compensación.

2.2.Portero. Obligaciones: limpieza de lugares comunes, encendido y apagado calefacción, control y solicitud combustible, vigilancia funcionamiento implementos mecánicos (ascensor, bombas agua, calderas, cortinas garaje, etc.) no reparaciones, control acceso personas ajenas al edificio.

Subclasificación.
2.2.1. Portero sin vivienda. Derechos: salario base, 1% por año antigüedad, 0,25% por cochera, 0,25% por metro cuadrado de jardín (con un máximo de 100 m2), 22% por no vivienda, y uniforme.

2.2.2. Portero con vivienda. Derechos: salario base, 1% por año antigüedad, 0,30% por apartamento, 3% por cada ascensor, 0,50% por apartamento por calefacción, 0,25% por cochera, 0,25% por metro

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 Profesional). Socio de CAPH: Colegio de Administradores de Propiedad Horizontal. Propietario de Abril Pérez Inmobiliaria & Administración

cuadrado de jardín (con un máximo de 100 m2), ficto por vivienda, y uniforme.

2.3. Vigilante diurno. Obligaciones: vigilancia del edificio, pudiendo colaborar con elementales tareas de mantenimiento de limpieza (¿sacado basura?). Derechos: salario base, 1% por año de antigüedad, uniforme parcial.

2.4. Vigilante nocturno (o sereno). Obligaciones: vigilancia y seguridad nocturna del edificio, podrá colaborar con el retiro de residuos y tareas de limpieza en caso de necesidad. Derechos: salario base, 1% por año de antigüedad, 20% por horario nocturno, uniforme parcial.

2.5. Limpiadores/as. Única obligación: limpieza y mantenimiento de los lugares comunes del edificio. Derechos: salario base, 1% por año de antigüedad, uniforme parcial.

En caso de cargar/cruzar tareas que correspondan a otra categoría, se les deberá pasar de inmediato a integrar la otra categoría que correspondiere a la función, con los beneficios inherentes al cargo.

2.6. Otros: encargado, foguista, ascensorista, garajista, ayudante, turnante; a los que se suman otras categorías para zonas turísticas.

3. Pautas:

3.1. El personal de Propiedad Horizontal, es mensual.

3.2. Régimen de 44 horas semanales, lunes a viernes 8 horas, y sábados 4 horas.

3.3. Si exceden esos horarios, se deberán pagar extras.

3.4. Si se contrata por menos horas o días, se deberá calcular el salario, realizando la proporcionalidad.

3.5. El uniforme o vestimenta, es tarifado, se publica una vez al año el precio de uniforme completo. Se podrá entregar el mismo para su uso, o abonar su costo hasta en doce cuotas anuales, dependiendo de la categoría laboral las prendas y su valor.

3.6. Otro beneficio, es la canasta estudiantil, una vez al año, para el hijo del dependiente.

3.7. Necesario decirlo, tienen derecho a: aguinaldos, salario vacacional y licencias, debidamente coordinados entre las partes.

3.8. Se les debe pagar por depósito o transferencia bancaria.

3.9. Los recibos de sueldos, deberán ser detallados: datos del edificio, personales, categoría, horario, compensaciones, aportes, descuentos, fecha de pago, etc.

3.10. Se les deberán hacer los aportes correspondientes: BPS y seguro. Así como inscripción en planilla de trabajo.

3.11. Para lo anterior, el edificio debe estar inscripto en DGI y BPS, para poder inscribir los empleados, como dependientes del mismo.

3.12. NO se deberá tomar personal, titulares ni suplentes, sin realizar las inscripciones, categorizaciones, y aportes legales.

3.13. Se deberá instrumentar un sistema de registro (escrito o electrónico) de: asistencias diarias, horarios de entrada y salida, así como la media hora de descanso.

3.14. Se deberán establecer claramente, las contraprestaciones, deberes y derechos de cada una de las partes.

3.15. Se podrá crear un reglamento de portería.

3.16. Se deberá determinar, quien dará las órdenes al personal: administrador y/o directivos, pero NO todo usuario.

3.17. Los cuatro anteriores, para el debido control y mutuas garantías, de ambas partes de la relación laboral.

3.18. Se deberá recomendar el buen trato social, entre usuarios, y el personal dependiente; lo que podrá resultar en un buen servicio por una parte, conformidad por la otra, y cordial ambiente general.

3.19. Siempre va a ser importante, la figura del administrador, como mediador en los conflictos que puedan surgir.

3.20. En caso de personal tercerizado, se deberá pactar lo anterior; y controlar especialmente las habilitaciones, y documentación que entrega la empresa previo al pago de los servicios facturados. Pues en caso de no aportación, o impago de la empresa a sus dependientes, el edificio podrá ser responsabilizado en forma subsidiaria o solidaria, dependiendo del caso.

3.21. El presente constituye un pantallazo primario, de la normativa y operativa con el personal dependiente; debiendo ser profundizado, para su correcta interpretación y desenvolvimiento.

3.22. En caso de dudas, de cualquiera de los puntos anteriores, se debería proceder, a consultar a un profesional abogado, o al Ministerio de Trabajo.

3.23. Por último, entendemos necesario recomendar, recurrir para la administración de un edificio, a una inmobiliaria habilitada en el Registro de Administradores del Ministerio de Trabajo, y que pueda dar la seguridad, de contar con la adecuada capacitación y el respaldo, que su gremio le brinda por la calidad de afiliado. ■

Julio Farah • Lic. en Comunicación Social / Corredor Inmobiliario

La profesión en América: una vivienda digna para todos

Aproximadamente el 36% de las familias de América Latina habitan viviendas inadecuadas. Apenas uno de cada 20 de los hogares de bajos ingresos obtendrá una vivienda social.

Para superar el déficit habitacional, solamente con programas públicos, se debería multiplicar por siete la inversión gubernamental.

Más de dos tercios de las familias de Nicaragua, Bolivia, Perú y Guatemala habitan en viviendas deficientes.

En términos absolutos, Brasil y México son los países con los mayores déficits de vivienda. Más de la mitad de las familias de Caracas, La Paz, Buenos Aires, San Pablo, Rio de Janeiro, Ciudad de México, Quito y Managua solo pueden construirse una casa por su cuenta.

El resultado son viviendas mediocres, construidas sin permisos, sin servicios mínimos, ubicadas a veces en lugares de alto riesgo ambiental.

Tanto los créditos hipotecarios para la compra de la vivienda única, como el sistema locativo, no son inclusivos del sector de los más desposeídos. Son aquellos que también denominamos “los que están fuera del sistema” o los “marginales”.

Ellos solo visualizan la esperanza de un estado benefactor que les provea de una vivienda básica donde vivir. Y no están errados.

Cuando el esfuerzo personal no alcanza, el Estado es el principal obligado para la provisión de viviendas dignas.

Mientras un latinoamericano no tenga acceso a una vivienda digna, todos los latinoamericanos tenemos el estigma de indignidad aunque pretendamos ignorarlo o disimularlo.

Pero es a través de los Estados que esta responsabilidad debe canalizarse.

Instituciones y agrupaciones solidarias hacen ingentes y meritorios esfuerzos para aportar remiendos que disimulen nuestra desnudez ética y moral.

Es imperativo profundizar una política de viviendas, selectiva e inclusiva al mismo tiempo para intensificar el proceso de desarrollo humano.

La decisión de afrontar la desigualdad debe formar parte de un nuevo pacto social en América Latina.

A todo esto, los Operadores Inmobiliarios debemos una respuesta.

Está en el origen, desarrollo y destino de nuestra profesión reconstruir América Latina desde un pueblo unido y solidario.

La solidaridad de un pueblo no se visualiza coyunturalmente en una guerra, un accidente o una catástrofe natural.

Se observa en la constitución de sus ciudades, sus instituciones,

CI Lic. Julio Farah
Presidente del Colegio de Corredores Inmobiliarios de la Provincia de Santa Fe – Sede Rosario (COCIR).

sus formas de relación.

El derecho a una vivienda y a un hábitat adecuado, resultan de vital importancia, porque engloban otros derechos como el trabajo, la salud, la educación.

Por ende, su vulneración representa condiciones de vida inhumanas.

Los Estados Latinoamericanos, lejos de tener una presencia central y activa en la producción de vivienda y ciudad para garantizar este derecho a sus ciudadanos, tienen un rol pasivo y paliativo frente a la situación existente.

De esta forma, a diferencia de Estados Unidos, España, Francia, Alemania, Holanda, e Italia, entre otros, en los cuales el Estado es el actor urbanizador indiscutido, el mercado privado actuó en América Latina como actor urbanizador por excelencia y no como actor complementario.

El estado debería orientar y regular un proceso enmarcado en una política estudiada y consensuada conos actores involucrados, que permitan lograr viviendas dignas para todos en un desarrollo sustentable y a corto plazo.

El Estado debe instrumentar los canales de participación, generar los mecanismos de decisión y aliviar las tensiones lógicas de ese proceso, en aras a la paz social.

Paz social que es valor fundante del Operador Inmobiliario, a través de la construcción de concordia en el reparto de la tierra.

Valor que está implícito también en Código de Ética de la National Association of Realtors de Estados Unidos: “La tierra es la base de todo. Del uso inteligente y la amplia distribución de la propiedad depende la supervivencia y el desarrollo de instituciones libres y de nuestra Civilización”.

Es necesario coordinar acciones entre nuestras instituciones, adoptar otros enfoques, encontrar caminos alternativos para construir ciudades para todos, dar solución integral y de fondo al problema del acceso a la vivienda digna.

Promover la inversión en viviendas, facilitar el acceso a la tierra, las locaciones, la adquisición de los lugares donde vivir y trabajar. Son objetivos centrales del Operador Inmobiliario.

Asumamos el destino y la grandeza de nuestra profesión. Y junto con otras instituciones vinculadas debemos ser los garantes de este proceso de la amplia distribución de la propiedad.

Será regenerar el tejido social. Será construir unidad fraterna y otorgarnos dignidad a todos los latinoamericanos.

Será una revolución en paz. ■

José Luis Pérez Collazo • Corresponsal en España

Opciones para la compra de vivienda

Actualmente el 70% de las compraventas en España se realiza con financiación hipotecaria, pero existen otras alternativas para la compra de inmuebles como ser la formula del pago aplazado, financiación familiar y el alquiler con opción a compra.

Sólo el 14% de los hogares españoles viven en régimen de alquiler y esta es una tendencia que será difícil que se revierta a medio plazo, a pesar de estar muy alejada de la realidad del resto de Europa.

El momento actual así lo está demostrando. El sector español se encuentra en plena expansión mientras se hace imposible encontrar rentabilidad en otros mercados sin asumir grandes dosis de riesgo.

El crecimiento de los precios es elevado y los acerca a máximos sobre todo en las grandes ciudades y en los destinos costeros por el impacto de la demanda extranjera y del arrendamiento turístico del modelo Airbnb.

El mercado de las compraventas se ha incrementado un 12% desde 2015, y el de los alquileres un 17% en el mismo periodo y además, el mínimo histórico de los tipos de interés de los préstamos hipotecarios apuntala el atractivo y el arraigo de la adquisición de viviendas.

El gobierno ha dotado de nuevos poderes al Banco de España, para impedir que se produzcan excesos en la concesión de crédito y evitar que se disparen los desahucios y las ejecuciones hipotecarias.

Lo sucedido en años anteriores demuestra que muchos compradores fijan el presupuesto de adquisición en base a sus expectativas y no a su realidad financiera, con lo que la transacción puede no llegar a realizarse con éxito.

Una de las alternativas que se están aplicando para la compra de inmuebles es el pago aplazado con condición resolutoria.

Se trata de un contrato privado, sin intermediario financiero, entre

el propietario y el comprador en el que el primero financia al segundo, permitiéndole pagar a plazos la vivienda, con la garantía de que, si no cumple con el precio, con las cuotas y el interés pactados la compraventa queda resuelta, es decir, la vivienda es devuelta al vendedor y el dinero adelantado al comprador con ciertas penalizaciones acordadas previamente.

Se trata de una alternativa legal donde el propietario financia cuando la garantía de cobro es absoluta.

En estos últimos años debido a que los tipos de interés están en mínimos, es común que los familiares del comprador que tienen un capital ahorrado y no encuentran alternativas para obtener rentabilidad, ayuden a las nuevas generaciones que no tienen fácil acceso al mercado inmobiliario, tanto en la compra como el alquiler.

Y por último siempre existe el alquiler con opción a compra. Mediante un contrato privado en el que las condiciones son pactables. El alquiler que paga el futuro comprador puede ser íntegro a cuenta de la adquisición, o puede ser solo una parte, incluso por debajo del 50%.

Es una forma de compraventa muy utilizada cuando el vendedor está intentando colocar la vivienda, pero no lo consigue, ya que el hecho de aceptar un alquiler con opción a compra incrementa la probabilidad de venderla a futuro respecto a si la alquila simplemente y, además, hay más probabilidad de que el inquilino la cuide al existir la posibilidad de que ejerza la opción a compra.

El punto a tener en cuenta es “si el mercado es alcista o si es bajista”, porque si las viviendas están subiendo y se está pactando un precio en un contrato de alquiler con opción a compra el vendedor podría estar perdiendo dinero, y saldría beneficiado el comprador, pero si los precios están cayendo es más interesante para el primero. ■

Inmuebles en Brasil: Perspectivas y costo de transferencia en 2019

João Teodoro Da Silva
Gerente de la Industria de la Construcción en Curitiba. Licenciado en Derecho y Ciencias Matemáticas. Técnico en Edificios y Procesamiento de Datos.

La Fundación Instituto de Investigaciones Económicas (FIPE), en asociación con las asociaciones de los registradores inmobiliarios de São Paulo y Río de Janeiro, editaron, en diciembre de 2018, un relevamiento estadístico denominado "INDICADORES DEL REGISTRO INMOBILIARIO" (www.registroimobiliario.org.br).

Se trata de un riguroso estudio que muestra los costos de las transferencias inmobiliarias y el movimiento de ventas de las dos mayores ciudades brasileñas: São Paulo y Río de Janeiro.

El estudio es importante porque absorbe el cien por ciento de las transferencias inmobiliarias (compra, venta, permuta) en dos grandes ciudades, que sirven de

referencia de mercado para todo el país.

El sistema de registro inmobiliario en Brasil comprende dos etapas: la escritura, labrada por notario público o por el banco financiador del inmueble, y el registro inmobiliario propiamente dicho (matrícula).

En cualquier caso, la escritura tiene que ser registrada en la Oficina de Registro Inmobiliario de la circunscripción del inmueble.

La circunscripción define la región del municipio al que pertenece el inmueble.

Pequeñas ciudades sólo tienen una circunscripción; medianas y grandes ciudades tienen dos o más.

El registro garantiza la propiedad legal del inmueble.

El trabajo concluye que el costo de la transferencia inmobiliaria es del 3,6%, ya incluido el Impuesto de Transmisión de Bienes Inmuebles (ITBI) medio del 3,0%, (variable por municipios del 2,5% al 4,0%).

Considerando que São Paulo y Río de Janeiro son referencias nacionales, se puede decir que ese es el costo promedio en Brasil, que ocupa la 67ª posición entre 190 países.

El costo promedio en América Latina es del 5,8% y, en los países ricos es del 4,2%.

En cuanto al tiempo de procesamiento de la transferencia, Brasil se queda con la 73ª posición, con 25 días, contra 20,1 en los países ricos y 63,3 días en América Latina.

En São Paulo y Río de Janeiro, que representan el 16,3% del Producto Interno Bruto brasileño (PIB), en 2018, fueron vendidos (registrados) 97.070 inmuebles.

Como la participación en el PIB es similar en el volumen de ventas, podemos llegar, con razonable aproximación, al volumen de ventas en todo Brasil.

Si 97.070 inmuebles corresponden al 16,3% de las ventas en el país, entonces el 100% de ellas representan 595.521 inmuebles.

Si multiplicamos este número por el valor promedio de los inmuebles en Brasil, R$ 290 mil o $76,72 mil USD, llegaremos a aproximadamente R$ 172,7 mil millones o $45,69 mil millones de USD.

El PIB en Brasil creció el 1,1% en 2017 e igual porcentual en 2018.

Las previsiones más pesimistas indican que, también en 2019, el crecimiento mínimo será del 1,1%, pero podrá sorprender en función de la reforma de la Previsión, en tramitación en el Congreso Nacional.

Los inversores nacionales y extranjeros han reaccionado positivamente al liberalismo económico propuesto por el Gobierno Bolsonaro.

Con ello, la expectativa es que el mercado inmobiliario y la construcción civil pueden crecer en 2019 de diez a doce por ciento en relación a 2018. ■

CAMARA INMOBILIARIA URUGUAYA

Disertan sobre Lavado de Activos para Operadores Inmobiliarios y Rematadores

Dos importantes entidades gremiales relacionadas con el negocio de los inmuebles participaron de una conferencia de entrenamiento sobre la normativa vigente de Lavado de Activos, que rige en el país.

La jornada valorada por los asistentes como de altísimo interés, fue organizada por Cámara Inmobiliaria Uruguaya (CIU) y la Asociación Nacional de Rematadores y Corredores Inmobiliarios (Anrtci), ambas en cooperación y además, con el apoyo del diario "El País".

Las exposiciones fueron dictada por dos especialistas en el rubro, quienes explicaron los alcances y responsabilidades de las nuevas disposiciones que están en vigor tanto para los Operadores Inmobiliarios como para las actividades de los Rematadores.

Uno de los disertantes del encuentro fue el titular de la Secretaría Nacional para la Lucha Contra el Lavado de Activos y el Financiamiento del Terrorismo (SENACLAFT), mejor conocida como Secretaría Anti Lavado, contador Daniel Espinosa, quien expuso con precisión y de forma bastante pedagógica sobre el estado actual de la prevención del Lavado de Activos en el país.

El otro de los expositores de la jornada fue el especialista en Derecho Tributario, Corporativo y Bancario, además de asesor de Entidades Financieras y el Mercado de Capitales en el cumplimiento normativo y prevención de Lavado de Activos, doctor Leonardo Costa Franco.

Si bien ambos son expertos conocidos por el sector, Costa además es colaborador habitual de la revista CIUDADES, órgano oficial de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya (CIU), donde escribe regularmente sobre este mismo rubro.

La exposición realizada por Costa llevó por título "Reglamentación de la Ley No. 19.574 de Lavado de Activos", con el epígrafe de "Obligaciones y responsabilidades del Promotor Inmobiliario".

El encuentro se llevó a cabo en el salón de actos de la Cámara Nacional de Comercios y Servicios (CNCS), y congregó a más de 200 profesionales vinculados a los negocios con bienes raíces, quiénes además de escuchar las conferencias, pudieron trasladar sus interrogantes, evacuar dudas y formular consultas sobre la temática.

Ese tráfico de ida y vuelta de la información también fue un instante de alta utilidad para los operadores.

¿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

1000 Museum Miami

Grandes proyectos esperados para 2019

Los editores de la publicación especializada sobre arquitectura, a comienzos del año realizaron un repaso sobre los diez principales proyectos arquitectónicos que a su criterio se diseñaron para inaugurar en 2019, y llegaron a una peculiar lista que aporta al activo arquitectónico de grandes urbes.

El primero del ranking fue el 1000 Museum, diseñado en Miami como una nueva torre residencial.

En las nuevas presentaciones publicadas a principios de 2019, las imágenes muestran vistas detalladas de los espacios de las comodidades y también brindan una vista panorámica de la parte exterior de la torre, que envuelta por un "exoesqueleto" que estructura el perímetro de la torre en una red de líneas.

La torre, ubicada en Biscayne Boulevard, presentsará a 83 unidades súper lujosas -incluidas casas adosadas dúplex, residencias de medio piso, áticos de piso completo y un ático dúplex único- un sky lounge, un centro acuático de doble altura con piscina cubierta, el centro de estilo de vida y el spa, que ofrecen vistas a la terraza de la torre y a la piscina.

El segundo proyecto fue el edificio de la nueva terminal del aeropuerto de Beijing, diseñada para ampliar la capacidad de la terminal aérea que servirá ade

plataforma al sector de aviación de más rápido crecimiento en el mundo.

El nuevo edificio de la terminal del aeropuerto, de 700,000 metros cuadrados, está pensado para alojar a 72 millones de pasajeros por año, y diseñado para ser extremadamente centrado en el usuario.

La firma Zaha Hadid Architects ganó estos dos diseños, y en el caso de la terminal aérea, se siguieron los principios de la arquitectura china, con espacios interconectados alrededor de un patio central, con el criterio de guiar a todos los pasajeros sin problemas de las zonas de salida, llegada o traslado hacia el gran patio en el centro, que resulta en un espacio de reunión de múltiples capas en el corazón de la terminal.

El tercero de los proyectos fue The Shed, High Line, diseñado en Nueva York por Diller Scofidio+Renfro (DS+R).

El cobertizo propuesto se eleva por encima de High Line en el extremo oeste de Manhattan.

Es un edificio de 18,500 metros cuadrados y allí funcionará un nuevo edificio cultural que albergará galerías y áreas flexibles para eventos artísticos y culturales.

Inspirado en el Fun Palace, concebido por el arquitecto británico Cedric Price y el director de teatro Joan Littlewood en la década de 1960, el edificio de DS+R está diseñado para poder expandirse y contraerse, haciendo rodar la cáscara telescópica sobre rieles.

Aeropuerto de Beijing

The Shed, Nueva York

Los arquitectos utilizaron los sistemas de construcción convencionales para la estructura fija y la tecnología de la grúa de pórtico de adaptación para activar la cubierta exterior.

El cuarto proyecto es el Centro de Artes Escénicas de Taipei, en Taiwán, diseñado por OMA para albergar eventos teatrales en tres teatros diferentes, con operativa autónoma de cada uno de ellos.

Siguiendo un enfoque totalmente opuesto derivado del diseño tradicional del teatro, el edificio de OMA propone un nuevo espacio de experimentación para el funcionamiento interno del teatro.

El quinto proyecto es la sede del diario Le Monde, de París, desarrollado para The Le Monde Group, un icono en el mundo de los medios de comunicación.

El edificio llama la atención con su forma alargada y brillante y un espacio público cubierto por los techos abovedados sobre la plaza.

El sexto de los proyectos es el 40 Décima Avenida, de Nueva York, diseñado por el Studio Gang.

El edificio fue diseñado como un edificio de oficinas y utiliza ángulos de sol incidentes para separarse del envolvente de zonificación, permitido para priorizar las vistas y la luz entre el High Line Park y el río Hudson.

Con un revestimiento exterior de vidrio, la fachada con facetas y gemas el sistema de acristalamiento del edificio se ha optimizado geométricamente en un patrón de facetas tridimensionales que articulan las secciones talladas de la torre.

El séptimo será el Amager Resource Center, de Copenhague, un parque de actividades en la parte superior de la planta de 88 metros de altura, de conversión de residuos a energía.

El edificio sustituirá a Amager forbraending, de 40 años, con una nueva instalación de tratamiento que transformará el desperdicio en energía y el techo del edificio tendrá un parque de actividades y una pista de esquí de 500 metros de longitud.

Concebido como la planta de desperdicios de energía más limpia y eficiente del mundo, se espera que el edificio convierta 400,000 toneladas de desperdicios cada año, y proporcione calor para 150,000 viviendas y electricidad baja en carbono para 550,000 personas.

El octavo de los proyectos será el Public Art Depot, en Museumpark Rotterdam, diseñado por MVRDV.

Si bien el complejo aún está en construcción en el Museumpark Rotterdam, el Public Art Depot Boijmans Van Beuningen fue concebido como “una nueva tipología de construcción”.

Compuesto por un edificio con forma de espejo, la estructura será una nueva adición al museo existente y se convertirá en un nuevo hito cultural para Rotterdam, junto con las instituciones de clase mundial que ya se encuentran en la zona, como Kunsthal, Het

Nieuwe Instituut, Chabot Museo y casa sonneveld.

El noveno proyecto será el GES 2, de Moscú, Rusia, diseñador por Renzo Piano Building Workshop, que ha convertido la histórica central eléctrica de Moscú de 1900 en una galería de arte en el distrito Red October de la ciudad.

Encargada por la Fundación VAC, la propuesta de Piano incluirá una sala de turbinas de 23 metros de altura que se instalará en el espacio principal de exposición y que el nuevo edificio se extenderá a lo largo de 100 metros.

El GES 2 se convertirá en un sorprendente destino cultural, ofreciendo nuevas oportunidades para artistas y audiencias a nivel local, nacional e internacional y el primer lugar importante en la ciudad de Moscú para VAC, con un parque de esculturas al aire libre, una biblioteca, una librería, una cafetería y un auditorio en el interior.

El décimo proyecto será la expansión del Museo de Arte Norton, de West Palm Beach, Florida, por el proyecto Foster+Partners.

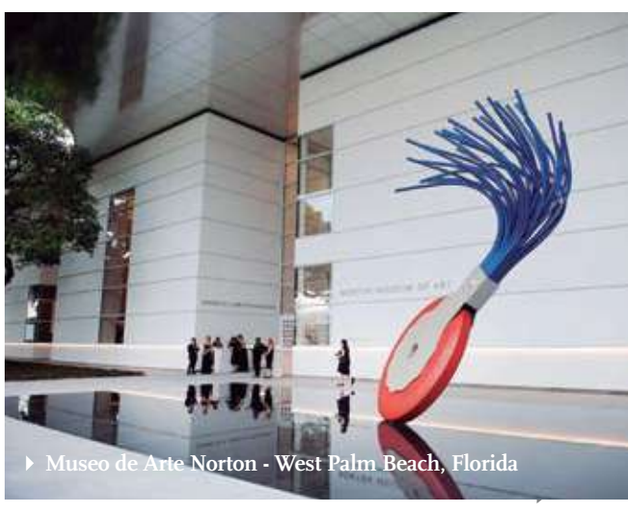
Esta propuesta diseña su primer jardín público para la expansión del Museo de Arte Norton, desarrollando como parte de la expansión transformativa de Norton, en un nuevo espacio social para la comunidad.

El primer jardín público, que aún está en construcción, está diseñado como jardín subtropical y los espacios verdes, incluidos los jardines Pamela y Robert B. Goergen.

El proyecto de expansión de US$ 100 millones, creará una flora nativa alrededor del Nuevo Norton. ■

Public Art Depot - Museumpark Rotterdam

GES 2 - Moscú



Museo de Arte Norton - West Palm Beach, Florida

Armando Pepe • Argentina

Promueven en Argentina nueva ley de alquileres

Un amplio conglomerado de gremiales vinculadas al sector inmobiliario de Argentina respalda un proyecto de ley que establece nuevos criterios para la regulación de los alquileres.

El anteproyecto impulsado por la casi totalidad de colegios de operadores inmobiliarios y de martilleros del país, propugna la instalación de una batería de disposiciones diferentes a las que hoy en día rigen ese vasto mercado, con el ánimo de dinamizar ese negocio.

El texto estimula la oferta inmobiliaria de propiedades en arrendamiento y reorientan los ejes del mercado de alquileres según nuevos criterios, que destrabarían las actuales dificultades que el mismo enfrenta.

Según el presiente de Colegio Unico de Corredores Inmobiliarios de la Ciudad de Buenos Aires (CUCICBA), Armando Pepe, el texto impulsa en su articulado una serie de disposiciones que conjugan los tanto intereses de los arrendatarios como el de los propietarios, procurando aumentar la cartera de inmuebles ofrecidos en alquiles

ACTUALIZACIONES ECONÓMICAS

ÍNDICES - MONEDAS • 2016-2019

CAMARA INMOBILIARIA URUGUAYA

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			
2019							
MAYO	1.0817	–	–	–	1165.14	4.1604	–
ABRIL	1.0778	194.42	0.43	8.17	1163.97	4.1349	34.981
MARZO	1.0749	193.59	0.55	7.78	1161.96	4.0855	33.484
FEBRERO	1.0739	192.53	0.98	7.49	1105.23	4.0166	32.667
ENERO	1.0738	190.67	2.17	7.39	1099.42	4.0270	32.491
2018							
DICIEMBRE	1.0708	186.62	-0.38	7.96	1095.32	4.0134	32.406
NOVIEMBRE	1.0693	187.34	0.36	8.05	1088.52	4.0025	32.197
OCTUBRE	1.0723	186.66	0.23	8.01	1083.08	3.9814	32.827
SETIEMBRE	1.0769	186.23	0.50	8.26	1081.54	3.9555	33.214
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 mayo 2019 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

y mejorar las actuales condiciones de ese mercado.

En el actual escenario económico argentino, signado por la incertidumbre que provocan las turbulencias de la inflación, el descalce con los ingresos del público, y un mercado retraído por una coyuntura inconsistente, la norma propuesta procura quitar niebla en el horizonte del negocio.

La propuesta contiene disposiciones que promocionan la construcción de viviendas, estimulando a que las empresas desarrolladores beneficiadas por exenciones fiscales, levanten inmuebles que ingresen al mercado de alquileres por períodos relativamente largos.

Para Pepe, ese mecanismo permitirá incrementar el caudal de oferta y el stock de unidades de alquiler en todo el país.

Otra de las propuestas incluye la generación de incentivos para aquellos propietarios que vuelquen sus propiedades en el mercado locativo.

“El propietario que registre en su inmueble en la AFIP y lo alquile por tres años, tras la firma pagará menos impuestos a las ganancias e ingresos brutos. En consecuencia, al volcar más unidades al mercado para alquilar, los precios de éstos tenderán a bajar por la ley de oferta y demanda”, dijo.

La norma propone que los reajustes de los alquileres se realicen cada seis meses, con un método de calculo basado en el incremento del costo de vida y el sueldo de los arrendatarios, de acuerdo a los índices que publica el INDEC.

“El anterior proyecto nacional del Ejecutivo, que por suerte no se trató en extraordinarias, decían que los alquileres se iban a ajustar por UVAs, y eso le preocupa a la gente porque es diferente de una hipoteca, donde lo que aumente la cuota se puede trasladar al final; en un alquiler no se puede aplicar de ese modo”.

Pepe indicó que el índice de incrementos que no debe ser traumático para la población.

“Otro tema importante es el relacionado con la garantía. Antes era un mes de alquiler por cada año de contrato; ahora será un sólo mes de alquiler y se devuelve ajustado como el alquiler”, sostuvo.

“En la Capital no es habitual que haga un contrato con recibo de sueldo solamente. En el resto del país, hace años que aceptan recibos de sueldos como garantes. Entonces ofrecemos un abanico

Encuentro de La Plata

El articulado presentado en La Plata es una contrapropuesta a los proyectos de Ley de Alquileres que impulsan distintos legisladores en el Congreso Nacional.

El encentro reunió a los presidentes de los colegios de Martilleros de Jujuy, Corrientes, Entre Ríos, Mendoza, Neuquén, Santa Fe, Tucumán, Rosario, Ciudad de Buenos Aires y Salta.

Entre las rúbricas de apoyo, estuvieron la de los presidentes de los Colegios de Neuquén, Nicolás Fondaró; de Santa Fe, Julio Farah; de Entre Ríos, José María Armándola; de Jujuy, Federico Darío Sola; de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Armando Pepe; de Mendoza, Estanislao Puelles Millán; de Salta, Andrea Ramonot; de Corrientes, José Barriento; y los presidentes de los Colegios de los diferentes departamentos judiciales en los que se subdivide la provincia de Buenos Aires: Luis Colao (Mercedes), Juan Carlos Donsanto, (Lomas de Zamora y en su carácter de presidente del Colegio bonaerense), Carlos Alberto Prono (Trenque Lauquen), Carlos Terragno (Zárate – Campana), José María Sacco (San Martín), Norberto Acerbo (Pergamino) y Rodolfo Crigna (San Nicolás).

Hace falta construir viviendas

El directivo inmobiliario Armando Pepe, dijo que en Argentina es necesario construir vivienda y facilitarla.

Señáló que para ello es necesario dinamizar el crédito hipotecario, para lo cual se propondrán medidas alternativas a las ya existentes, que faciliten el crédito a los desarrolladores.

Existe una notoria caída del negocio y puso ejemplos.

En materia de venta de propiedades, según el último informe del Colegio Público de Escribanos, hubo una caída del 55% con respecto a enero del año pasado.

“Desde el sector privado vamos a brindar todo lo que tenemos a nuestro alcance para lograrlo y no sólo lanzar adelante el sector de la construcción, que genera trabajo y mano de obra, sino todos los rubros. Porque la única forma de salir adelante es trabajando y lo único que podemos ofrecer es trabajo. Esperamos que el Gobierno nacional entienda que lo que queremos no es la queja, sino ayudar a sacar el país adelante”.

de posibilidades para garantías: recibos de sueldos, una garantía real con un inmueble, seguro de caución, seguro bancario, que es más caro y el seguro que ofrecen las financiadoras privadas y que son muy buenos”.

Y en cuanto al ajuste de los alquileres, explicó que la norma alcanzaría a aquellos que estén por debajo de las 250 UVAs, algo que aproximadamente es equivalente unos $12.000.

Este texto fue propuesto tras un encuentro en La Plata, firmado por todos los presidentes de los colegios de corredores y martilleros reunidos, y fue enviado a todos los diputados y senadores nacionales y el Ejecutivo Nacional, en la persona del Secretario de Vivienda, Ivan Kerr.

Por añadidura, la iniciativa buscará ampliar consensos, con reunimos de divulgacion con la Cámara de Propietarios, la Asociación de Defensa de los Inquilinos, la Cámara de la Construcción, la AEV y la Cámara de Desarrolladores Urbanos.

Armando Pepe es presidente del Colegio Unico de Corredores Inmobiliarios de la Ciudad de Buenos Aires, fundador de la Cámara Inmobiliaria Argentina, primer Presidente de la Federación Inmobiliaria de la República Argentina, y fundador y presidente del Centro de Corredores Inmobiliarios de CABA, entre otros organismos de naturaleza profesional. ■

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.

Seis grandes incendios arrasaron edificios icónicos

El incendio en la catedral de Notre Dame de París conmovió al mundo entero. La construcción del templo religioso comenzó en el año 1163 y fue concluido en 1345, y era considerada una joya de la arquitectura gótica.

Sin embargo, la historia está llena de ejemplos de monumentos que han sido víctimas de las llamas, provocando daños irreparables. El incendio en el Museo Nacional de Río de Janeiro, en 2018, fue uno de ellos.

El 2 de septiembre del año pasado, el fuego destruyó casi por completo el Museo Nacional de Brasil, y consumió gran parte de la valiosa colección reunida en más de 200 años de funcionamiento.

El patrimonio cultural del museo era considerado uno de los más importantes de América Latina. El edificio no colapsó, pese al suceso, y el gobierno de Brasil anunció que iniciará su reconstrucción.

Otro ejemplo tristemente memorable. Fue el Hotel Taj Mahal, atacado en el año 2008. El edificio del Taj Mahal Palace Hotel fue inaugurado para el público en el año 1903, en Bombay, y se convirtió en el albergue más lujoso de la India.

El 26 de noviembre del año 2008 este emblemático edificio fue objetivo del grupo terrorista paquistaní Lashkar-e-Toiba, y asaltado por un comando de diez hombres armados con fusiles AK-47, explo-

sivos y granadas.

El ataque resultó en una cruel masacre con 166 personas asesinadas y más de 300 heridos, antes de que los terroristas fueran ultimados. El uso de explosivos causó un incendio en los primeros pisos e hizo colapsar el techo del hotel. Se necesitaron 21 meses para acabar las obras de reconstrucción.

Un poco más atrás, en 1933 se produjo el incendio del Reichstag, en Alemania. Fue uno de los incendios más politizados de la historia y ocurrió un mes después de que Adolfo Hitler asumiera el mandato como canciller de Alemania. Las llamas destruyeron casi por completo el Parlamento alemán, situado en Berlín.

El militante comunista holandés Marinus van der Lubbe fue encontrado dentro de las instalaciones, semidesnudo y junto a material inflamable, y confesó que quería incitar la resistencia ante el régimen fascista que empezaba a gobernar.

Los nazis nunca rehabilitaron el edificio, y en cambio mudaron el Parlamento, convertido en poco más que un espacio para aplaudir a Hitler, a la ópera Kroll.

En el siglo XIX otro incendio de un edificio célebre fueron las llamas sobre el Palacio Westminster, ocurrido en 1834.

El famoso Palacio de Westminster, en Londres (Inglaterra), fue también víctima de un incendio que destruyó casi por completo la estructura medieval original.

Las llamas fueron causadas por una quema de palos tallados, fragmentos de madera utilizados en la época para contar, que se salió del control.

Los archivos del Parlamento fueron consumidos, y la destrucción de las instalaciones fue casi total.

Más atrás aún, sucedió el desastre en el Globe Theatre, en 1613.

El Globe Theatre fue una sala isabelina que saltó a la fama por su asociación con el dramaturgo inglés más importante de la historia: William Shakespeare.

El 26 de junio de 1613, un grupo de actores representaba la obra Henrique VIII, de Shakespeare, en las instalaciones, y un cañón de utilería fue disparado.

El fuego incendió el techo del teatro y lo consumió por completo.

Más atrás, aún ocurrió la destrucción de la casi mítica Biblioteca de Alejandría.

El lugar, de cuya memoria aún se preservan trazas, se trataba posiblemente de uno de los símbolos más importantes de la cultura helénica y del mundo antiguo, y fue destruido por órdenes del emperador Teodosio I, en el año 391.

El último registro de un incendio de Biblioteca de Alejandría fue del año 642, cuando la ciudad cayó en manos de los musulmanes comandados por el califa Omar, y éste ordenó la destrucción total de los libros por oponerse al Corán. ■

IV CONGRESO PROFESIONAL
INMOBILIARIO LATINOAMERICANO
JULIO CÉSAR VILLAMIDE
CILA - URUGUAY 2019

CAMARA INMOBILIARIA URUGUAYA

40 CONFERENCISTAS DE 22 PAÍSES

Lic. CARLOS MELCONIAN
Argentina

Lic. PEPE GUTIÉRREZ
España

Dr. JOÃO TEODORO DA SILVA
Brasil

PABLO COIROLO
Suiza

Lic. ERNESTO FIGUEREDO
Paraguay

Cr. CARLOS ALBERTO LECUEDER
Uruguay

Dr. LEONARDO COSTA FRANCO
Uruguay

Arq. MARTÍN GÓMEZ PLATERO
Uruguay

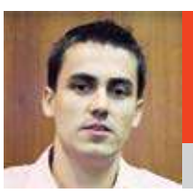
Dr. GUSTAVO ZERBINO
Uruguay

Dr. JULIO DECARO
Uruguay

FRANK MORRICE
Panamá

Ing. LUIS ROMERO ÁLVAREZ
Uruguay

FRANCISCO ANGULO
USA

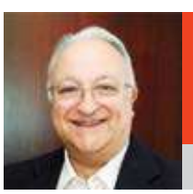


RAFAEL LANDA
Brasil

Proc. JUAN JOSÉ ROISECCO
Uruguay

GUILHERME BLUMER
Brasil

WILDER ANANIKIAN
Uruguay



Ing. LUIZ F. PINTO BARCELLOS
Brasil

LUIS SILVEIRA
Uruguay

OFELIA ULLOA
Costa Rica

24 al 26 de julio de 2019 - Radisson Victoria Plaza

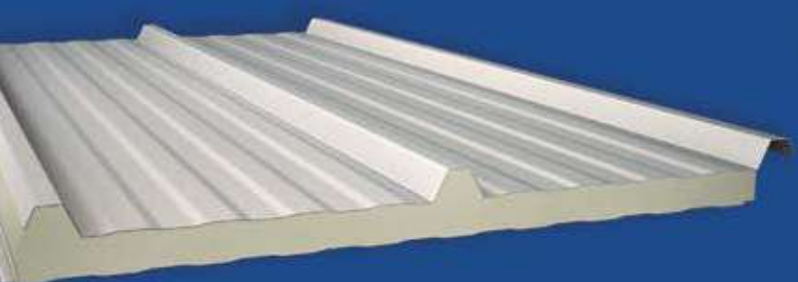
(+598) 2901 0485 / 2400 5444 | cila2019@atenea.com.uy | www.cila2019uruguay.com

Auspicia: CILA | Invitado especial: National Association of Realtors | Invita: UruguayNatural | Sponsors Premium: El País, gallitoluis

Patrocinan: Scotiabank, Realogy, Corcoran | Apoyan: Avianca, Grupo S·G | Declarado de interés por: Presidencia, Intendencia de Montevideo, UruguayNatural Ministerio de Turismo

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

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.