CIUDADES

Nº 86
Revista Oficial de la
Cámara Inmobiliaria Uruguaya
Año 22. Marzo / Abril 2022

El motor del ladrillo enciende la economía

Giovanna Lorenzi
La legitimidad de las criptomonedas

Natalie Ayçaguer
Alternativas para atender al crédito hipotecario

Atalívar Cal
Disposiciones nuevas para la contratación

Martín S. Acosta
Devolución de impuestos por arredamientos

UruguayNatural

Uruguay
Puede ser un gran destino para inversiones inmobiliarias.

Los inversores hoy necesitan servicios que vayan más allá de encontrar la mejor propiedad. Brindar un asesoramiento inmobiliario integral requiere considerar también aspectos tributarios, de fiscalidad internacional, estructuración jurídica, protección patrimonial, residencia fiscal y radicación legal, entre otros.

Con nuestro aporte profesional podrá generar una propuesta de mayor valor para sus clientes.

Convenio con CIU

Consulte por condiciones especiales para miembros de la CIU.

Oficinas:

Juncal 1327 D - Piso 22
Montevideo, Uruguay

Office Punta, Of. 303.
Av. Italia y Julio Herrera y Reissig. Parada 4
Punta del Este, Uruguay

(+598) 2915 1777 - info@ricaconsultores.com.uy

RICA
CONSULTORES

www.ricaconsultores.com.uy

Staff

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

Redactor Responsable:
R. Wilder Ananikian
wilderananikian@gmail.com

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

Contacto:
ciu@ciu.org.uy

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

Colaboran en este número:
Heraclio Labandera, Ec. Natalie Ayçaguer, Giovanna Lorenzi, Atalívar Cal, Dr. Martín S. Acosta, Cra. Tania Robaina, Dra. María Elena Lenguas, Matías Medina, Diego Migliorisi, Enrique Baliño, Dr. Julio Decaro, Natalia Tellechea, Lic. Santiago Wins, Rtdor. Federico Silveira, Daniel Vásquez, João Teodoro Da Silva, Lic. Alfredo López Salteri, Tony Hanna, Prof. Jorge Aurelio Alonso.

Fotografía de tapa:
Shutterstock

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

Impresión:
El País
D. L. Nº 331.068

Edición bimestral
Distribución gratuita
2.000 ejemplares

UruguayNatural

CÁMARA INMOBILIARIA URUGUAYA

CIUDADES

Revista Oficial de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya
Nro. 86 - Año 22 - Marzo / Abril 2022

Autoridades

Presidente
Leon Peyrou

Vicepresidente
Beatriz Carámbula

Secretario
Matías Medina

Prosecretario (CIC)
Daniela Hernández

Tesorero
Luis Silveira

Directivo
Leonardo Bordad

Directivo
Jorge Alberti

Directivo
Alicia Huertas

Directivo (CIR)
Carlos González

Directivo (CAINPA)
Diego Beloqui

Directivo (CIM)
Mario Méndez

Director de Relaciones Internacionales
R. Wilder Ananikian

Comisión de Ética
Juan Pablo Blengio
Diego Perdomo
Diego Beloqui

Comisión Fiscal
Gabriel Valeta
Fernando Alfaro
Luis Pisano
Gabriel Soares Netto
Benigno Carballido

Comisión de Socios
Fernando Micucci
Leonardo Bordad
Alicia Huertas

Comisión Intergremial
Leon Peyrou
Beatriz Carámbula
Luis Silveira

Comisión de Asuntos Legislativos
Leon Peyrou
Beatriz Carámbula
Matias Medina
Victor Reynoso
Luis Silveira

Comisión Interinstitucional de la Actividad Inmobiliaria
Leon Peyrou
Beatriz Carámbula
Álvaro Echaider
Luis Silveira
Matías Medina

Comisión Prevención de Lavado de Activos
Leon Peyrou
Luis Silveira
Matias Medina
Mario Méndez

Consejo Consultivo
R. Wilder Ananikian
Gabriel Conde
Alfredo Blengio
Gustavo Iocco
Rubén Álvarez

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

Depto. de Socios
Yoraicy Pedroza

Secretaría General
Natalia Martínez

Sumario

7 Editorial: Esperanza y cautela

8
Heraclio Labandera:
El impulso del ladrillo ayuda a encender la economía

12 Ec. Natalie Ayçaguer:
El Crédito Hipotecario, el BHU y otros análisis al respecto

16 Giovanna Lorenzi:
Cajeros automáticos de criptomonedas en Uruguay ¿tienen regularidad jurídica?

20 Atalívar Cal:
Nuevo año con nuevas disposiciones en materia de contratación inmobiliaria

22 Dr. Martín S. Acosta:
Beneficios tributarios para turistas e inmobiliarias

24 Cra. Tania Robaina:
Base de prestaciones y contribuciones ¿en qué nos afecta?

26 Dra. María Elena Lenguas:
El Reporte de Operaciones Sospechosas en el sector inmobiliario. Responder las interrogantes: ¿qué? ¿cuándo? ¿cómo?

28 Matías Medina López:
Desarrollo de proyectos inmobiliarios

31 Diego Migliorisi:
Proyecciones del mercado inmobiliario en el 2022

32 Enrique Baliño:
¿De qué hablamos cuando hablamos de éxito?

35 Dr. Julio Decaro:
David

36 Análisis: de la Redacción de Ciudades
Temor a una burbuja inmobiliaria en Europa

38 Natalia Tellechea:
¿Qué son los Reels? ¿Será que me tengo que poner a bailar para vender propiedades?

40 Lic. Santiago Wins:
Hammarby Sjostad: un modelo exitoso de barrio sustentable sueco

44 Análisis: de la Redacción de Ciudades
¿Cómo evolucionarán los alquileres en el metaverso?

46 Rtdor. Federico Silveira:
Las tres clases de objeciones y una visión para el éxito inmobiliario

48 Daniel Vásquez Franco:
CILA y la consolidación del sector inmobiliario latinoamericano

50 Internacional: de la Redacción de Ciudades
Encuentros de la National Association of Realtors (N.A.R.) y la Confederacion Inmobiliaria Latino Americana (C.I.L.A.)

52 João Teodoro Da Silva:
Educación, ética y ciudadanía

53 Lic. Alfredo López Salteri:
El éxito y la persistencia

56 Antonio Hánna Grayeb:
La Riviera Maya La joya de la corona en México

58 Prof. Jorge Aurelio Alonso:
¿Cómo gestionar en el nuevo mercado inmobiliario?

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

Si busca
comprar o alquilar un departamento

Si imagina
una casa más grande para su familia

Si quiere
una oficina para su proyecto

Si planifica
una inversión para su futuro

¡ASESÓRESE CON UN OPERADOR INMOBILIARIO FORMAL!

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

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

CÁMARA INMOBILIARIA URUGUAYA

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

Esperanza y cautela

Leon Peyrou

Presidente de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya

El sector inmobiliario ha sido de los primeros en iniciar la recuperación económica del país por varios motivos, que van desde el impulso logrado con los estímulos fiscales y los cambios normativos para la promoción del sector, a la coyuntura regional que se tradujo en un interesante movimiento migratorio.

Un incremento en lo que refiere al interés de adquirir viviendas en zonas turísticas, vino a acompasar las expectativas alentadoras del sector, a pesar de que en todo momento esté blandiéndose la espada de Damocles ante posibles desbordes en las cifras negativas de la Pandemia.

Es verdad que ésta aún no terminó, pero también existe una cierta "normalización" de la misma, no para quitarle su condición alarmante, pero sí para bajar la percepción de riesgo que informa al panorama sanitario.

Las cifras macroeconómicas muestran una recuperación de los niveles de crecimiento del Producto Bruto Interno (PBI), que retornaron a los niveles de la prepandemia, algo inesperado para muchos.

Sectores como la carne, la soja, la celulosa, la energía o la industria, contra lo que podía esperarse luego de un 2021 complejo, muestran escenarios positivos con proyecciones alentadoras tanto de consultoras privadas como de organismos oficiales.

El déficit fiscal nuestra índices racionales y la inflación, si bien aún está por encima de la pauta prometida por la autoridad monetaria, se espera que en poco tiempo pueda cumplirse lo comprometido por el Gobierno, condición fundamental para consolidar el ambicioso proyecto del BCU desdolarizar la economía.

Hay certidumbres sobre los compromisos legales y los inversores no dejan de llegar por goteo.

Completando el cuadro, las calificadoras de riesgo mejoraron la nota al país en el curso de la pandemia, y mientras las proyecciones estimadas para este año había sido de un crecimiento del 3,5%, la novedad es que se llegará a un incremento final del 4,5% del PBI.

Todos los datos conocidos resultaron ser un poco más alentadores que lo esperado, en lo que coinciden economistas de distinto signo. Por lo tanto el escenario debe ser esperanzador para el sector inmobiliario, a pesar de que siempre hay alguna nube que hace palidecer el panorama.

En ese capítulo ronda el panorama sanitario. De ahí, la cautela necesaria para interpretar las buenas noticias. Pero la apertura de la economía, el estímulo de la temporada, el buen suceso de la reactivación de la hotelería, y una legislación fiscal en línea con el crecimiento de la actividad, deben ser los alicientes necesarios para superar un año duro para la economía.

El panorama de la región sigue prolífico en novedades que ayudan al crecimiento del negocio del real estate. Las solicitudes de residencia en el país de personas extranjeras ha pasado de las 2.043 en 2019, a las 6.816 en 2020 y 11.834 en 2021.

El sector inmobiliario ha acompañado esa tendencia positiva. Más allá de la inversiones en la construcción convencional, tanto de capitales nacionales como extranjeros, según declaraciones del presidente de la ANV, los proyectos de Vivienda Promovida (VP) se han duplicado.

SI tomamos en cuenta los proyectos ingresados en el año móvil agosto 2020-agosto 2021, hubo un incremento. En ese período ingresaron 179 proyectos, con 5.571 viviendas, lo que muestra un incremento de 101,7%. Los datos evidencian la mayor tasa de crecimiento y de ingresos de proyectos en Vivienda Promovida.

Si advertimos que en dos años se quintuplicaron las solicitudes de residencia, y que en seis meses del 2021 la nomina de BPS aumentó la cantidad de operarios de la construcción de 47.097 a 54.092, -incrementándose más de 14%- es de esperar que el sector acompañe a la economía en general y se dinamice. Pero siempre pueden aparecer externalidades de impacto negativo, las que por su propia naturaleza, son imponderables a tener siempre en cuenta.

De hecho, hay datos de febrero que son menos alentadores que frente a las expectativas que reportó enero, y el Gobierno se ha visto urgido por buscar estímulos extra a la actividad.

Lo mismo podría aseverarse con el progresivo repunte experimentado a partir de diciembre pasado de la tasa de inflación acumulada en los últimos 12 meses, y episodios tan ajenos a la realidad local como el conflicto centroeuropeo, que ha determinado la alteración de los precios internacionales del petróleo.

Optimismo entonces, pero sin descuidar la cautela.

Heraclio Labandera • Periodista, especializado en prensa económica y financiera

El impulso del ladrillo ayuda a encender la economía

El sector inmobiliario en 2021 fue uno de los puntales para la recuperación económica del país y se estima que la tendencia se mantendrá en 2022, aún cuando se deba enfrentar algunos desafíos para los que se han comenzado a tomar previsiones.

De hecho, en la última reunión del Comité de Política Monetaria (Copom) del Banco Central del Uruguay (BCU), se adoptaron recaudos para evitar que los posibles desbordes inflacionarios (ver recuadro 1) terminen por desacoplar de sus objetivos la política macroeconómica diseñada por el Gobierno.

En este punto fue observado con detenimiento el papel del sector. La economía mundial durante la peor etapa de la pandemia debilitó la salud de los países más adinerados, los endeudó en demasía y eso afectó el valor de sus monedas, haciendo de la inflación un problema de dimensiones mundiales.

Inflación allá y acá. Pero Uruguay tuvo un desempeño prudente y pasó el puente con mejores notas que muchos de los más fuertes del mundo.

Eso explica que en febrero la ministra de Economía, Azucena Arbeleche, presentara números que muestran índices económicos, del país muy alentadores, y en muchos casos, mejores de lo esperado.

Algunas cifras económicas ya alcanzaron los niveles de desempeño de la economía de la preprandemia, y nada indica que se haya llegado al techo.

La economía mostró cifras de crecimiento que fueron mejores a las proyecciones originales, los indicadores de recuperación resultaron más estimulantes que lo esperado, se proyectaron repuntes en los índices de empleo, y se disminuyeron los índices de pobreza.

Los cálculos oficiales indicaron que en 2021 se crearon 48.000 puestos de trabajo y que 50.000 personas dejaron la pobreza.

Si bien es cierto que estas cifras aún están por debajo de lo que debieran si no hubiese habido pandemia, también es verdad que países con mayor desarrollo recogieron un peor resultado frente al mismo estrés de la economía.

La recuperación económica de 2021 al final resultó del 4,5% del Producto Bruto Interno (PBI), cuando meses atrás se había proyectado que el crecimiento sería de 3,5%, ganando así un punto porcentual sobre lo originalmente esperado.

Heraclio Labandera

Periodista, especializado en prensa económica y financiera

Una de las razones de esa buena noticias fue que en el tercer trimestre del año pasado, la economía -según Azucena Arbeleche dixit- "llegó al nivel de prepandemia", y se calcula que en el último trimestre del pasado año "se superen esos niveles".

Un dato importante para el Gobierno fue que el año 2022 comenzó con niveles de actividad económica iguales o mejores que lo existentes a la etapa previa a la pandemia de Covid-19.

La recuperación del empleo tuvo mucho que ver con ello, y en ese renglón la economía del ladrillo fue uno de los motores.

Otro signo alentador fue la lectura cosechada por el país por cuenta de de las calificadores de riesgo durante el período más duro de la pandemia, muy diferente al obtenido por otras naciones de mayor poderío económico.

Como Arbeleche dijo en febrero, "hubo 17 países que entraron a la pandemia con tarjeta amarilla por su mala perspectiva económica; a todos le sacaron tarjeta roja, excepto a Uruguay".

El motor del ladrillo

En ese escenario de reactivación, el sector del ladrillo jugó un papel determinante.

En 2021 se dispararon todos los ▶

indicadores del complejo del ladrillo, dentro del cual está incluida la industria inmobiliaria.

Al inicio de ese año el componente que aportó la construcción a la composición del PBI, fue notoriamente superior al desempeño del PBI, tal como se indicó en el último "Informe de Mercado Inmobiliario" datado en noviembre de 2021, elaborado por la Agencia Nacional de Vivienda (ANV).

En el mismo documento cerrado con datos a junio del año pasado, los metros cuadrados solicitados en los permisos de construcción de 2021 superaron con holgura los metros cuadrados de los permisos de los años 2020, 2019 y 2017, con la excepción del 2018, que fueron 150.000 metros menos.

Es probable que en ese repunte contribuyeran positivamente otros factores, que incluyen desde una mejora en el escenario intangible del clima político, al impacto de la emigración o de los cambios normativos. Pero en todo caso, importa destacar que ese perfil dejó en evidencia que el sector inmobiliario funciona como un innegable motor de la economía nacional.

A ello deberán sumarse externalidades como la emigración, las variaciones normativas para radicar población extranjera, estímulos fiscales para la inversión y disposiciones específicas orientadas al sector, todas las que indican que 2022 traerá buenos datos. ■

Recuadro 1:

Senda de recuperación para 2022

El primer informe sobre este año del periodista argentino-estadounidense Andrés Oppenheimer llevó el poco alentador título de "Los pronósticos para América Latina en 2022 son para llorar"[1], con proyecciones inquietantes de algunas instituciones económicas.

El autor sostuvo que el Fondo Monetario Internacional (FMI) pronosticó para América Latina este año un crecimiento de solo 3% del PBI, con proyecciones parciales estimadas por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal) de 3,7% para la economía de Colombia, 3% la de Perú, 2,9% la de México, 0,5% la de Brasil, 2,2% la de Argentina y 1,9% la de Chile.

"Va a ser un mal año para la región", dijo Alicia Bárcena, la directora ejecutiva de la Cepal, en una entrevista con el periodista.

Esa pálida perspectiva es oportuna para contrastar las cifras con las que Uruguay abordó la llegada de 2022 y prefigura el decurso del nuevo año.

En uno de los últimos documentos publicados por el Banco Central del Uruguay el año pasado, que llevó por título "Informe sobre el Colchón de Capital Contracíclico en Uruguay"[2], publicado en diciembre de 2021, se indicó expresamente que el texto se había redactado bajo el supuesto de que el país había logrado al final de 2021 una tasa de crecimiento del PIB de 4,0%, "en función de indicadores de actividad sectoriales, del mercado de trabajo, de las exportaciones y del gasto interno".

Una expectativa de crecimiento para Uruguay algo inferior que la pronosticada para Europa por el FMI.

"El ciclo económico estuvo en la fase de caída desde 2014 hasta 2020, año en que llegó a su mínimo. En 2020 y

1 https://www.elnuevoherald.com/opinion-es/opin-col-blogs/andres-oppenheimer-es/article257061437.html

2 https://www.bcu.gub.uy/Comunicados/seggco21279%20Anexo.pdf

2021 el PIB se (situó) por debajo del potencial -medido por la tendencia-, lo que implica una brecha del PIB negativa en estos dos últimos años. Sin embargo, en 2021 se observa una reversión del ciclo, pues si bien el PIB cayó en 2020, en 2021 se (inició) un proceso de crecimiento, en donde componentes como el consumo, la inversión y las exportaciones, se han fortalecido. Este resultado para 2021 coincide con otros indicadores de actividad que se reporta(ron) en el informe y con el crecimiento que presentó el nivel de actividad en los primeros dos trimestres de 2021. Esta reversión del ciclo real (fue) acompañada por un cambio positivo en el mercado de trabajo, con una tasa de empleo que comenzó a crecer en los últimos meses y (a registrarse) un desempleo a la baja".

A comienzos de año se realizó la reunión regular del Comité de Política Monetaria (Copom), para tomar posición sobre la tasa de referencia que el BCU debía adoptar en un escenario de suba de tasas internacionales del precio del dinero.

La entidad resolvió que la autoridad monetaria nacional debía subir la suya hasta 6,5%, y en el comunicado se indicó que la resolución se tomaba a consecuencia de epifenómenos indexados a la mejoría económica.

Se "analizó la situación global pautada por la recuperación del dinamismo de la economía, aunque persiste la incertidumbre ante la propagación de nuevas variantes de coronavirus".

"En este escenario, la inflación continuó elevándose en la mayoría de las economías, tanto avanzadas como emergentes.", con promesas de la Reserva Federal (FED) -el banco central estadunidense- de "tres posibles subas de la tasa en 2022".

En la región "la actividad en Brasil mostró una sensible desaceleración", y Argentina mostró una actividad económica "con un desempeño algo mejor a lo esperado, mientras se aguarda el resultado de un acuerdo con el Fondo Monetario Internacional (FMI)".

A nivel doméstico, en tanto, "la economía (uruguaya) aceleró su crecimiento respecto a los trimestres previos, lo que se espera que continúe en los próximos meses, mientras que los indicadores del mercado de trabajo muestran registros similares al mismo bimestre de 2019".

Y pronosticó que "para el primer trimestre de 2022 continuaría la senda de recuperación impulsada en parte por la apertura de fronteras y la recuperación de la actividad turística".

Recuadro 2:

El efecto mariposa

La economía global camina sobre vidrios rotos. El inversor estadounidense Warren Buffett opinó a principios de año que los mercados están sobrevalorados.

En buen castellano, eso fue una advertencia sobre la hinchazón de precios de muchos títulos que se comercian en la principal bolsa de valores estadounidense.

El "índice' Buffett" divide la capitalización de todas las acciones activas en Wall Street por el PIB estadounidense vigente, y si el resultado en un índice superior al 200%, no es recomendable invertir. Hoy anda por 211%.

China no solo exporta Covid-19, sino también las vibraciones negativas de una burbuja inmobiliaria que ya se ha llevado puesta a Evergrande, la inmensa promotora inmobiliaria del país, y los epifenómenos del cimbronazo en la industria china del ladrillo, comenzaron a golpear sobre los otros grandes promotores sinos y los gigantes bancarios chinos demasiado pendientes del negocio hipotecario.

Los datos hacen temer la desaceleración económica de China. Poco después, en un territorio aparentemente alejado de estos posibles sismos, la policía bancaria del lugar toma la decisión de subir las tipos de interés de su tasa de referencia por temor a eventuales consecuencias.

El 5 de enero de 2022 el Comité de Política Monetaria (Copom) del Banco Central del Uruguay (BCU) resolvió aumentar su tasa de referencia.

Informó de su decisión debido "al bajo crecimiento de la región, el eventual deterioro de las condiciones financieras globales, el recrudecimiento de la pandemia asociado a la propagación de nuevas variantes de coronavirus y la posible desaceleración de la actividad en China causada por la crisis en el mercado inmobiliario".

Los creadores del concepto del "efecto mariposa", sostienen que el aleteo de una mariposa sobre el Atlántico, puede terminar causando una tormenta sobre el Indico y un temporal sobre el Pacífico. Nada es independiente en el planeta de las finanzas.

Ec. Natalie Ayçaguer • Bricksanddata.uy

El Crédito Hipotecario, el BHU y otros análisis al respecto

En el número anterior de CIUDADES (edición número 85, de diciembre de 2021) se habló algo de la historia del crédito hipotecario en el Uruguay, desde la creación del BHU, la crisis del 2002, su reestructura y la creación de la Agencia Nacional de Vivienda (ANV).

Este segundo capítulo tiene una mirada más orientada al presente, y se intenta contestar las interrogantes anteriores planteadas.

La decisión de tomar un préstamo hipotecario requiere de una reflexión importante, ya que es muy distinto a tomar un crédito al consumo.

Estos últimos son de corto plazo, mientras que los préstamos hipotecarios se caracterizan por ser de larga duración y por montos significativos.

Se trata de una decisión financiera trascendente, ya que compromete a la familia a pagar la vivienda durante muchos años.

Si se deja de pagar, se pierde la casa, que es la garantía del préstamo, por lo cual se habla de importancia y precaución.

Ya se había hablado de ciertas condiciones para tomar un préstamo en el sector privado, como ser los plazos, que son a 25 años, la tasa de interés, que hoy ronda el 5% en UI, con un LTV [1] del 70% e ingreso mínimo de alrededor de 60 UR [2], esto sumado a una cuota que no afecte a más del 25 % de los ingresos.

También mencionamos que hay varios bancos privados en el momento, otorgando préstamos como el Santander, BBVA, ITAU, Scotiabank, HSBC, y otras instituciones como ANDA, Campiglia PILAY, y Consorcio, entre otros.

Para retomar este segundo capítulo sobre crédito hipotecario y continuar hablando del BHU, no

1 Loan to Value= préstamo/valor de la vivienda.

2 60 UR equivalen a alrededor de $ 82.000.

Gráfico 1: Crédito Hipotecario en millones de U$S

Fuente: BCU - Cierre a noviembre de 2021

es menor referirse al nuevo crédito que ha sacado al mercado.

Este nuevo producto difiere del otorgado por otros bancos en tasa y plazo. Tiene una tasa efectiva anual (TEA) desde 3,75% para plazos de hasta 10 años. Pero también existe el "Préstamo Soñado", que lo que lo hace diferente al privado, es que se puede financiar el 100% del valor de la casa o apartamento. *(Ver gráfico 1)*

Algo interesante de mencionar es que actualmente existe otro instrumento para comprar vivienda que disminuye el valor del LTV, y es el Fondo de Garantía de Créditos Hipotecarios.

La necesidad de ahorro previo disminuye a 10% y 25 % del valor de la vivienda, por lo que se facilita mucho el acceso a la misma.

Esto es muy importante, ya que una de las principales condicionantes para acceder a una vivienda no es el pago de una cuota mensual, ya que muchos adquirientes de viviendas pagaban una cuota de alquiler, sino que la dificultad radica en el ahorro, ahorrar y pagar una alquiler en simultaneo es dificultoso para una familia.

Claro está que este instrumento está sujeto al análisis de topes de ingresos y perfiles particulares de los hogares.

Este último tema nos lleva a una de las preguntas que quedaron pendientes en el capítulo anterior y es el tema de las dificultades del tomador de crédito.

El mismo, como mencionamos, debe ahorrar mientras paga un alquiler y eso es bastante difícil hoy en día.

Por otro lado, tiene otros riesgos. No tiene el riesgo de devaluaciones, ya que los créditos son en Unidades Indexadas (UI), pero esto no quita el riesgo por las fluctuaciones de la economía, siendo una de las mayores preocupaciones la inflación.

Además del tema ahorro y riesgo en la cuota, existe el riesgo en los plazos largos con una economía como la nuestra, con fluctuaciones, o por el hecho de que el bien pueda ser ejecutado por ser una hipoteca.

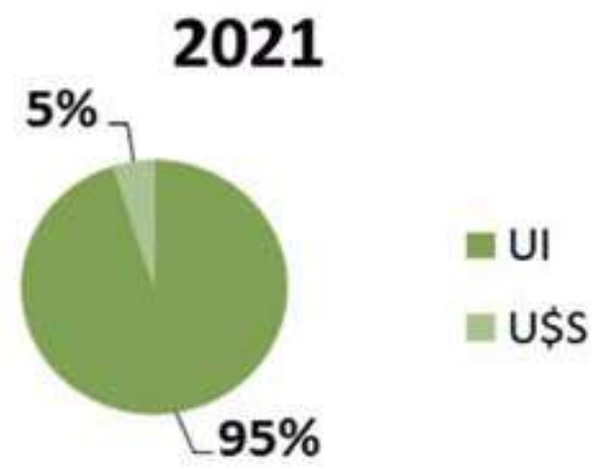
Todo esto en muchos casos genera incertidumbre y aversión al riesgo ante la decisión de comprar un bien inmueble.

Además hay cambios culturales como el hecho de que ya no se percibe como algo tan arraigado el "sueño de la casa propia", por lo que muchas familias optan por el alquiler. El mercado lo muestra claramente con el dinamismo en inversiones inmobiliarias específicamente para renta. *(Ver gráfico 2)*

Para tener una dimensión de la dificultad en la compra de una vivienda, existe el "Indicador Urbano de Naciones Unidas Nº31 [3] que indica cuantos meses se necesitan de ingreso para la compra de una vivienda.

En Uruguay son alrededor de 60 meses del ingreso del hogar, sin valor locativo.

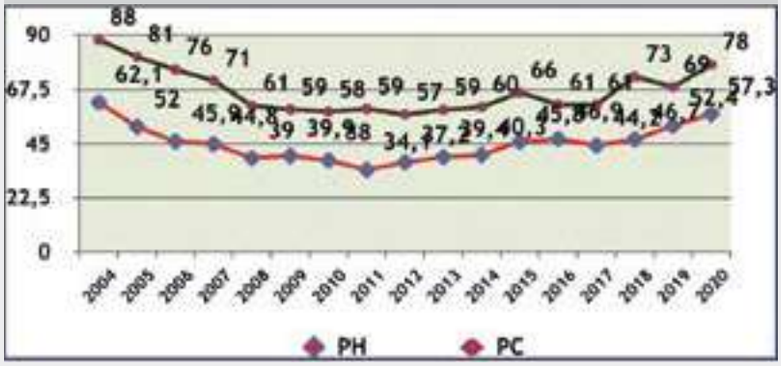
Gráfico 2: Estructura del crédito según moneda de préstamo



Fuente: BCU - Cierre a noviembre de 2021

3 Ver "Indicadores de Actividad y Precios del Sector Inmobiliario" - INE.

Gráfico 3: Evolución Indicador Urbano Nº31 de Naciones Unidas [4]



Fuente: INE – Indicadores de Mercado Inmobiliario 2020

Se puede observar la evolución en el Gráfico Nº3 para Propiedad Horizontal y Propiedad Común. *(Ver gráfico 3)*

Otra pregunta que nos hacíamos en la entrega anterior es sobre la otra cara del préstamo hipotecario: el prestador del mismo.

Éste, tiene riesgo crediticio, ya que el crédito hipotecario no es un intercambio en el mismo momento de una mercancía, sino que hay largo plazo en el "intercambio final".

Hay riesgo cambiario, ya que no se está prestando a la misma moneda que sus pasivos.

Hay riesgo de plazos, ya que debe haber una correlación entre la captación de depósitos a mediano y corto plazo vs crédito hipotecario, que es a largo plazo.

Hay riesgo de tasas de interés, en el caso en que por ejemplo, la inflación sea más alta que la tasa de interés, para señalar solo algunos de entre otros riesgos asociados.

Luego de haber hablado del "mundo del crédito hipotecario", vale la pregunta.

¿Cuál es el % de tomadores de crédito vs los que acceden con fondos propios?

Hay algunos datos estadísticos que nos dejan ver la tendencia de como las familias se hacen de su casa.

Alrededor de 70 % de los hogares obtiene su vivienda con fondos propios (herencia o se la regalaron, etc.).

Con crédito privado, bancario u otro tenemos alrededor de 9%. Y claro está, tenemos un 20% que tiene que ver con el sistema público de vivienda.

El crédito hipotecario ha aumentado y bajado los recursos propios, que según la ENHA 2006 [5] eran de un 75 %.

Esto ha ido disminuyendo con los años, junto con el aumento de los programas de vivienda público. Pero básicamente la composición no ha variado sustancialmente.

Otra mirada puede ser correlacionar con la forma de tenencia de la vivienda, donde los inquilinos han aumentado en % de hogares en los últimos años, siendo en Montevideo un 25% del total.

Si miramos la correlación del mercado de transacciones a través del ITP y el mercado de crédito, llegamos a las mismas conclusiones.

El Gráfico 4 compara la evolución del mercado de transacciones con la evolución del crédito hipotecario, y se observa que no hay una correlación entre los mismos.

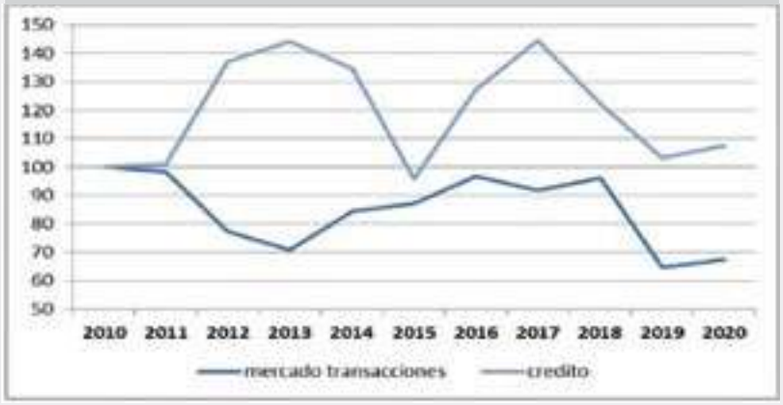
Al mercado de transacciones se lo analiza a través de los montos recaudados de ITP (medidos en millones de dólares), que surgen de las transacciones de mercado urbano y suburbano.

También podríamos realizar un análisis similar con el mercado de compraventas totales [6].

En ambos casos, no va de la mano del crédito hipotecario, por lo que ésto se condice con el hecho que la mayoría de las transacciones de inmuebles (70%) no se realizan con crédito hipotecario. *(Ver gráfico 4)*

¿Entonces a qué otros instrumentos se puede apelar?

Gráfico 4: Evolución mercado de transacciones y crédito hipotecario



Fuente: BCU

4 Ver ONU- HABITAT.

5 INE – ECH 2006, "Encuesta Ampliada de Hogares".

6 Datos DGR, publicados anualmente en "Informe de Actividad y Precios del Sector Inmobiliario".

¿Existen otros mecanismos para implementar, orientados a resolver las carencias del mercado hipotecario uruguayo?

Sí y se debe dinamizar el mercado, es decir, generar condiciones para el desarrollo de nuevo instrumentos financieros que permitan mitigar riesgos y ampliar la oferta de préstamos.

Hay casos en países desarrollados como Estados Unidos y Reino Unido, y otros en Latinoamérica, que brindan otros instrumentos para ampliar los préstamos.

Uruguay tiene el gran problema de generar ahorro previo para la compra de su vivienda.

Para ello existen los seguros de crédito hipotecario, los cuales pueden ser brindados por aseguradoras privadas así como por instituciones estatales.

El mismo reduce el riesgo crediticio, ya que si el deudor deja de pagar la hipoteca, el banco no solo puede recuperar el valor de mercado del bien inmueble, sino la pérdida ocasionada por la disminución del valor al momento de ejecución.

Este seguro repercute en que se aumenta el % del valor prestado, bajando el ahorro previo de las familias.

Es un buen instrumento, más allá del "riesgo moral" [7] que el mismo podría generar.

Otra manera de estimular la Banca Privada para que aumente su participación hacia sectores de menor capacidad de ahorros, es por medio de la co-financiación, siendo claro está, el Estado el que identifica la población beneficiaria de subsidio, evalúa la cuota que la familia pueda pagar etc.

Por otro lado tenemos que dada la inestabilidad económica, Uruguay no cuenta con instrumentos de fondeo de largo plazo. Un ejemplo clásico de ello fueron los depósitos del público.

Es necesario generar un entorno adecuado para el mejor desarrollo de un mercado secundario, con instrumentos varios de fondeo como ser: securitización, el desarrollo de letras hipotecarias, como es el caso de Chile que junto a una unidad de cuenta indexada a la inflación, se han convertido en grandes instrumentos de fondeo de préstamos hipotecarios.

El país puede encaminarse hacia ese lugar. Para generar un desarrollo de todos los instrumentos se deben resolver varios problemas [8], como por ejemplo los de información asimétrica en el mercado de capitales y que sea por ejemplo el propio Estado que opere de manera más activa.

Un ejemplo claro de ello, es cuando se realiza la compra de sus propios instrumentos emitidos a través de República AFAP, BSE etc. ■

Natalie Ayçaguer

Economista de la UDELAR. Diploma de Especialización en Aspectos Socio Demográficos en la Facultad de Ciencias Sociales (UdelaR) (en curso). Economista en el Ministerio de Vivienda. Consultora en Economía en Bricks & Data. Trabajó en Consultora Julio Villamide & Asoc. Encargada de procesamiento de datos y análisis de estadísticas para la Revista Propiedades. Consultora PNUD para la creación de la Agencia Nacional de Vivienda y reestructura del BHU. Fue docente de ORT, Universidad de la Empresa (UDE) y BIOS. Ha realizado el curso de "Avaluadora de Inmuebles Urbanos" dictado por Siniacoff Corporativo. Ha realizado cursos como "Fundamentos Económicos de Análisis Urbano" en el Lincoln Institute of Land Policy, entre otros.

7 Las instituciones pueden verse incentivadas a realizar préstamos a personas con capacidad crediticia no adecuada.

8 "El desarrollo de crédito hipotecario en el Uruguay: análisis comparativo de cuatro casos" - trabajo investigación monográfico UDELAR.

Giovanna Lorenzi • Directora. Depto. de Asesoramiento Tributario y Legal de KPMG Uruguay

Cajeros automáticos de criptomonedas en Uruguay ¿tienen regularidad jurídica?

Pocos días atrás, trascendió en prensa que el pasado 7 de enero, se instaló en Punta del Este un cajero automático fabricado por empresas locales especializadas en criptomonedas donde los usuarios pueden comprar y vender este tipo de activos virtuales intercambiándolas por moneda de curso legal.[1]

Esta operativa, que se agrega a la que ya se viene desarrollando en Uruguay de compra venta de criptomonedas a particulares, "exchanges" y brokers, resonó a nivel estatal al punto que un Diputado, el Sr. Alberto Perrone, pidió informes al Ministerio de Economía y Finanzas con destino al Banco Central del Uruguay (BCU) a fin de conocer si el operador del cajero es una entidad regulada y si debe contar con algún tipo de licencia u autorización.

Más allá del tema regulatorio que abordaremos a continuación, cabe destacar que este fenómeno de instalación de cajeros automáticos es una realidad creciente a nivel mundial existiendo actualmente a lo largo del globo (en más de 70 países) más de 30.000 cajeros automáticos, la mayoría de los cuales se han instalado en Estados Unidos.[2]

La puesta en el tapete de este tema y su regulación jurídica acaece justo pocos días después que el Banco Central del Uruguay (BCU) difundiera el pasado 27 de diciembre un Marco Conceptual para el Tratamiento Regulatorio de los Activos Virtuales en Uruguay,[3] reconociendo que este tema aún carece de regulación pero

1 Diario El Observador 10 de enero de 2021. Diputado de Cabildo Abierto pidió informes al BCU y MEF por cajero de criptomonedas en Punta del Este (elobservador.com.uy).

2 Bitcoin ATM Locations Worldwide (coinatmradar.com).

3 Marco conceptual para el tratamiento de Activos Virtuales en Uruguay.pdf (bcu.gub.uy).

Giovanna Lorenzi
Directora Asociada del Departamento de Asesoramiento Tributario y Legal de KPMG

que se está trabajando en ello y que el enfoque del BCU será proponer actualizaciones normativas a las leyes ya existentes, de modo de incluir reglas que regulen ciertas operativas con determinados activos virtuales.

Este Marco Conceptual es el resultado del trabajo al que durante casi todo el año 2021 estuvo abocado un equipo especialmente creado a esos efectos, el Grupo de Trabajo de Activos Virtuales (GTAV).

Luego de la lectura integral del documento, queda claro que la voluntad del BCU ha sido de cara a la futura regulación y en el marco de sus competencias y atribuciones, conocer en profundidad las características y naturaleza del género de activos virtuales basados en la tecnología Blockchain.

Estos activos virtuales son definidos por el Banco como toda "representación digital de valor o derechos contractuales que puede ser almacenada, transferida y negociada electrónicamente mediante tecnologías de registro distribuido (DLT) o similares".

De este género de activos participan como una de sus especies o categorías las criptomonedas, reconociéndose explícitamente por el BCU la necesidad de delimitar sus fronteras de actuación y regulación en la materia de un modo equilibrado que contemple ventajas y riesgos asociados a la operativa con este tipo de bienes intangibles.

Recordemos que dentro de las atribuciones asignadas por ley, el BCU debe regular y supervisar tanto a entidades públicas como a privadas que integran el sistema financiero promoviendo su solidez, solvencia, eficiencia y desarrollo, pudiendo autorizar o prohibir, en todo o en parte, operaciones en general o en particular, así como fijar normas de prudencia, buena administración o método de trabajo.

También está dentro de sus competencias regular el funcionamiento del sistema de pagos y de cambios y es en este contexto que el GTAV viene trabajando.

Ahora bien, volviendo al foco de este artículo, en relación con la instalación del cajero automático y su regularidad jurídica, así como la necesidad de tramitar autorización o habilitación por parte de su operador, lo primero que debemos analizar es sobre qué clase de activo recae el intercambio que se realiza a través de dicha máquina.

¿Se están intercambiando monedas? Para una respuesta afirmativa deberíamos llegar a la conclusión de que las criptomonedas son una moneda o ingresan dentro del concepto más amplio de dinero.

Por el momento sólo existe un país, El Salvador, que el pasado 7 de setiembre adoptó el Bitcoin como moneda de curso legal. [4]

> El resto de los países, entre ellos el nuestro, aún no reconocen a este tipo de bienes como una moneda fiduciaria o como dinero.

Desde una perspectiva ontológica, si bien no existe una definición unívoca de "dinero" para delimitar el concepto, se le reconocen ciertas funciones que en principio no estarían todas plenamente presentes aún en las criptomonedas.

En efecto, desde una perspectiva económica, para considerarse tal el dinero debe constituir una medida de valor, debe ser un instrumento de intercambio generalmente aceptado, un medio de pago y una reserva de riqueza.

Si bien las criptomonedas por sus características y evolución tienen la potencialidad y se acercan cada vez más a convivir y/o sustituir al dinero fiduciario, no puede decirse que sea un instrumento generalmente aceptado ni que por el momento sea de utilización masiva como medio de pago, ello debido fundamentalmente al consumo de energía que su metodología de uso implica y validaciones que se requieren, lo que haría de momento muy imprácticto por ejemplo pagar un café con criptomonedas. Entendemos que en esta misma línea se encuentra actualmente el BCU, si consideramos la definición incluida en el glosario de términos económicos que dicho organismo divulga en su página oficial, entendiendo por dinero a todo activo que se acepta ampliamente como medio de pago que cumple además con funciones de unidad de cuenta y reserva de valor. [5]

Tampoco sería posible sin modificaciones normativas considerar a las criptomonedas como dinero electrónico si nos atenemos a la definición dada por la Ley de Inclusión Financiera N° 19.210 y a todas las características que dicha ley exige: que sea un instrumento representativo de un valor monetario exigible a su emisor; que el valor monetario sea almacenado en medios electrónicos tales como un chip en una tarjeta, un teléfono móvil, un disco duro de una computadora o servidor; que sea aceptado como medio de pago por entidades o personas distintas del emisor y con efecto cancelatorio; emitido por un valor igual a los fondos recibidos; convertible en efectivo a solicitud del titular y que no genere intereses; emitido además por instituciones de intermediación financiera o emisores de dinero electrónico habilitados por el BCU.

4 Bitcoin: El Salvador se convierte este martes en el primer país del mundo en adoptar la criptomoneda como divisa de curso legal - BBC News Mundo.

5 Glosario de términos económicos; (bcu.gub.uy).

Entonces, si actualmente las criptomonedas no son dinero en el sentido tradicional (aunque posiblemente se encaminen a serlo) ni dinero electrónico ¿de qué hablamos cuando hablamos de criptomonedas?

Estaríamos, en principio frente a un activo intangible, un bien de naturaleza mueble e incorporal.

Así lo categorizó la propia DGI en agosto pasado que al presentársele una consulta sobre el tratamiento tributario a una transferencia de un inmueble cuyo pago se realizó con criptomonedas entendió que en ese caso no se está ante una compraventa en si misma (negocio jurídico que implica intercambio de un bien inmueble por un precio en dinero) sino ante una permuta (intercambio de cosa por cosa, en el caso un inmueble por un bien mueble incorporal). [6]

Llegar a esta conclusión de que las criptomonedas no son dinero, nos conduce a pensar que, con el marco normativo actualmente vigente, la actividad de operación de un Bitcoin ATM, que en definitiva constituye un intercambio de dinero fiduciario por un bien mueble incorporal -la criptomoneda-, es viable y que a la fecha no requiere obtener autorización por parte del BCU.

Esta conclusión, de que por el momento no hay regulación y no se requiere autorización, si se quiere, se encuentra alineada con lo dicho en el Marco Conceptual para el Tratamiento Regulatorio que acaba de difundir el BCU que reconoce dentro de los principales actores del mercado de activos virtuales a los intermediarios y asesores que facilitan la operativa de compra venta de activos virtuales por dinero o por otros activos virtuales incluyendo figuras como brokers y cajeros de activos virtuales (ATM) categorizando a los operadores de los cajeros como prestadores de servicios de activos virtuales cuyos modelos de negocio serían “Cajero automático o dispensador de Bitcoins u otros AV de intercambio o utilidad”.

De acuerdo a lo expresado en dicho Marco Conceptual, si bien estos prestadores de servicios actualmente no se encuentran inscriptos ante BCU, si pretenden continuar prestando servicios en forma habitual y profesional, luego de la regulación, tendrán que solicitar una licencia de Prestador de Servicios de Activos Virtuales (PSAV).

Con este panorama y teniendo en mente los riesgos para los usuarios asociados a todas las transacciones con criptomonedas, los cuales, recordamos, también han sido advertidos por el BCU a los consumidores en Comunicado de octubre de 2021 donde se advierte que los activos virtuales no son un activo emitido por BCU ni una moneda que cuente con respaldo o aval del Banco, que están expuestos a una gran volatilidad, que se presentan a veces dificultades de reconversión y que implican un mayor riesgo de fraude, lavado de activos y financiamiento del terrorismo,[7] la aprobación de regulación en la materia debería producirse a la mayor brevedad posible.

Alineado con la preocupación que generan los mencionados riesgos ante un uso masivo, se presentó un proyecto por los senadores Carmen Sanguinetti y Pablo Lanz que propone se regulen las criptomonedas, considerando en el proyecto aspectos sobre la competencia del BCU, tributarios y de lavado de activos.

Este además es el segundo proyecto de ley que se presenta al Parlamento sobre la temática ya que en agosto fue presentado otro por el Senador Juan Sartori que pretende regular la producción y comercialización de los criptoactivos.

Con este panorama de potenciales riesgos, más la mayor utilización de estos activos en Uruguay, urge la necesidad de avanzar en regulaciones en pos de la seguridad jurídica de todos los operadores ya sea por la vía de una ley específica o, como bien lo propone el BCU, por la vía de introducir actualizaciones a las reglas ya vigentes.

Esta regulación debería ser balanceada, compatible con buenas prácticas a nivel internacional y coherente con no dejar a Uruguay fuera de la llamada “industria cripto” que representa hoy por hoy una gran revolución tecnológica.

En efecto, la regulación si bien puede aparejar ventajas y mayor claridad y seguridad para todos los operadores, tiene el riesgo inherente de atentar contra este fenómeno que justamente nace como una contra respuesta al actual sistema financiero.

No sería deseable que por la vía de incorporar extralimitadas exigencias a los prestadores de servicios relacionados con activos virtuales, al final del día éstos prefieran instalarse en otros países, lo que condenaría a los usuarios locales a trabajar con operadores del exterior, respecto de los cuales a veces no es tan fácil conocer si están regulados y supervisados, así como también materializar reclamos de cumplimiento o de reparación de daños si algo se sale del campo de la licitud o de la diligencia media. ■

6 Consulta Tributaria N° 6419 (impo.com.uy).

7 Páginas - Detalle Noticia (bcu.gub.uy).

¿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

Atalívar Cal • Escribano Público

Nuevo año con nuevas disposiciones en materia de contratación inmobiliaria

Terminando el año 2021 el Parlamento Nacional aprobó las leyes números 19.996 y 20.021 que contienen disposiciones importantes para algunas operaciones inmobiliarias.

I) Ley N°19.996 de Rendición de Cuentas y Balance de Ejecución Presupuestal

Esta Ley, que rige en general desde el 1° de enero de 2022 contiene unas cuantas disposiciones sobre el tema. A continuación, una breve relación de algunas de las disposiciones más relevantes para el mercado inmobiliario.

1. Caracterización urbana

El art. 125 de la Ley de Rendición de Cuentas modificó el art. 178 de la Ley 17.296 haciendo obligatoria la Declaración Jurada de Caracterización Urbana para la inscripción en los Registros Públicos "de toda escritura de traslación o constitución de dominio e hipoteca, así como para la inscripción de compromisos de compraventa de bienes urbanos y suburbanos".

Además, esta declaración también será tenida en cuenta por DGI para el control de los tributos que correspondan.

Pensamos que la disposición podría haber sido más precisa para que no se agregara mayor burocracia y costo en algún caso como por ejemplo cuando la misma se concreta sobre un terreno baldío e igualmente requiere la realización de la Caracterización.

2. Superficies mínimas.

2.1- Superficie mínima habitable.

En materia de superficie mínima habitable, el art. 228 trajo novedades al sustituir el literal A) del artículo 18 de la Ley de Viviendas N° 13.728 y determinar que: "La superficie habitable de una vivienda no será inferior en ningún caso a veinticinco metros cuadrados. Este mínimo será aplicable a las viviendas con tipología monoambiente. Para las viviendas de un dormitorio, la superficie habitable no será inferior a treinta y cinco metros cuadrados. Por cada dormitorio adicional se incrementará la superficie de la vivienda de un dormitorio en quince metros cuadrados. En todos los casos en que se autorice, construya o financie la vivienda para uso de una familia determinada, se exigirá como mínimo el número de dormitorios definido en el artículo 14 de esta ley" (este art. 14 al que se hace referencia establece los criterios aplicables para calcular el número de dormitorios).

2.2- Superficie mínima para fraccionamiento de tierras en zona rural.

En esta materia, mediante el art. 231 se modificó la Ley de Centros Poblados (art. 16 Ley 10.723) respecto a superficies mínimas en fraccionamientos rurales, permitiendo como excepción, predios de un mínimo de hasta una hectárea en determinados casos y siempre que se cumpla con la Ley de Ordenamiento Territorial.

3. Situaciones con el Banco de Previsión Social

3.1. El derecho real de la Ley 14.411 ante las Promesas de Compraventa

La Ley de Rendición de Cuentas (art. 335) dispuso que el derecho real conferido por la inscripción de una promesa de enajenación de inmueble conforme lo establecido en el artículo 15 de la Ley N° 8.733, liberará al adquirente o al promitente adquirente de buena fe y sus sucesores a cualquier título, del derecho real establecido en el artículo

Atalívar Cal

Escribano Público. Ex Presidente de la Asociación de Escribanos del Uruguay. Experiencia en Gerencias de Legales en instituciones financieras

9° del Decreto-Ley N° 14.411.

Esta disposición es sumamente relevante para la seguridad jurídica y el desarrollo de la industria de la construcción por cuanto desde hace algunos años la doctrina venía haciendo hincapié en la debilidad en que se encontraba un promitente comprador frente al no cumplimiento de la empresa constructora de sus obligaciones con BPS.

Además en el último tiempo, algunas sentencias judiciales iban también en el sentido de relegar el derecho del promitente comprador ante el derecho real a favor del Banco de Previsión Social.

Consecuentemente, con esta norma se favorece la comercialización (y con ello el trabajo y la recaudación), destacando que: a) resguarda los promitentes compradores de buena fe y/o sus sucesores a cualquier título ante el riesgo de que su derecho pudiera quedar pospuesto ante el de BPS por el incumplimiento de la empresa constructora con el organismo y, b) da seguridad a las instituciones financieras para prestar con la garantía de prenda de los derechos de promitente comprador, con lo que podríamos ver un impulso a créditos con este tipo de protección para los acreedores.

3.2. Certificados Especiales.

El art. 336 trajo otra novedad destacada: un agregado al artículo 11 del Decreto-Ley No 14.411 modificando aspectos del control notarial del certificado requerido para enajenar o gravar inmuebles: “El control del certificado de situación regular de pagos mencionado, se deberá efectuar por las obras realizadas en los últimos diez años…”.

Con esta norma hay un cambio sustancial a lo que regía como período de control de construcciones hasta el año 2021 que estaba fijado en el año 1975 (a la fecha, 45 años). Felizmente se ha entendido el exceso que significaba controlar un período mayor al más exigente de prescripción y desde este año el mismo quedó reducido a la última década.

4. Horizontalidad adquirida.

En materia de propiedad horizontal, la Ley de Rendición de Cuentas (art. 240) sustituyó el art. 20 de la Ley de Promoción de la Vivienda de Interés Social N° 18.795 estableciendo un nuevo plazo para que los edificios que carecieran de habilitación final puedan adquirir la horizontalidad definitiva.

El literal B del artículo modificado redujo el plazo de ocupación de una o más unidades de un edificio de 10 a 3 años, disminuyendo de forma importante el plazo de modo de facilitar la incorporación de un edificio a PH.

I) Ley Nº 20.021 modificativa del Código Civil en materia de Donaciones

Sobre el final del año tuvimos la grata noticia de saber concretado en Ley el proyecto que -aunque con alguna diferencia de texto- formó parte de la LUC siendo retirado de la misma a último momento sin exponerse argumentos de peso.

Vemos entonces concretada la solución al problema que planteaba una eventual acción de reducción de donaciones inoficiosas permitiendo que en el futuro, los títulos que contengan donaciones puedan circular sin aquellas contingencias.

Dr. Martín S. Acosta • Abogado. Rica Consultores

Beneficios tributarios para turistas e inmobiliarias

Devolución de impuestos por arredamientos

Para esta temporada los turistas no residentes cuentan con beneficios tributarios que buscan facilitar la reactivación de uno de los sectores de la actividad económica más golpeados por la Pandemia.

Uno de dichos beneficios refiere a la devolución de impuestos en los arrendamientos por temporada, herramienta que seguramente permitirá a las Inmobiliarias presentar a sus clientes ofertas mucho más convenientes.

Operaciones comprendidas

El beneficio aplica para los arrendamientos temporarios de inmuebles con fines turísticos realizados en el período comprendido entre el 1° de noviembre de 2021 y el 30 de abril de 2022, cuyos arrendatarios sean personas físicas no residentes.

Crédito fiscal

Los turistas que arrienden inmuebles para la temporada gozarán de un crédito fiscal equivalente al 10,5 % del importe bruto del precio pactado en el contrato de arrendamiento.

Para que el beneficio se concrete, es necesario realizar la operación por intermedio de un administrador de propiedades residente en Uruguay que sea el que realice la cobranza y

Dr. Martín S. Acosta

Abogado. Agente de la Propiedad Industrial. Postgrado en Tributación Internacional en la Universidad de Montevideo. Responsable del Departamento Legal de RICA Consultores.

que el pago se efectúe utilizando tarjetas de débito o crédito emitidas en el exterior.

Están comprendidos los inmuebles arrendados que estén destinados únicamente a la habitación del turista y cuyo plazo no exceda los cuatro meses.

La bonificación fiscal se concreta una vez realizado el pago mediante tarjeta de crédito o débito, para lo cual la Inmobiliaria debe cobrar al turista el importe total de la operación, neto de la reducción correspondiente.

El beneficio no será de aplicación cuando el pago se procese total o parcialmente en forma manual.

Pagos a cuenta

El beneficio también se aplica cuando el turista debe pagar una seña por el alquiler, siempre que la misma sea abonada utilizando una tarjeta de crédito o débito emitida en el exterior.

Documentación y liquidación

Las administradoras de propiedades documentarán sus operaciones y liquidarán los tributos correspondientes por el importe total, sin reducción alguna, y tendrán derecho a un crédito fiscal por el beneficio establecido a favor del turista.

Las operaciones comprendidas en el beneficio deben documentarse separadas del resto de las operaciones de la Inmobiliaria.

Los documentos que respalden el pago a ser emitidos por las Inmobiliarias deben incluir:

a) el número del comprobante que documenta la operación.

b) el importe total de la operación sin el beneficio, el monto del beneficio y el importe total de la operación neto del referido beneficio.

c) la leyenda que diga “Ley 18.999 - Devolución de impuestos a no residentes”, en caracteres de 3 mm o más de alto en forma preimpresa o mediante sello.

En caso de emitir facturas electrónicas, el texto indicado debe incluirse en la Adenda, si la facturación es por el método tradicional, la leyenda debe figurar en el borde superior de cada boleta.

Estarán impedidas de acceder al beneficio las operaciones que no cumplan la totalidad de los requisitos establecidos en la normativa. La operaciones bonificadas deben formalizarse mediante váuchers emitidos utilizando un Sistema P.O.S., siendo necesario incluir los siguientes datos:

- Fecha de la operación.
- Número de comprobante de venta.
- Moneda de la operación.
- Tipo de cambio de la operación.
- Importe total de la operación expresado en moneda nacional.
- Importe del crédito en moneda nacional.

Utilización del crédito

El crédito podrá hacerse efectivo una vez que la entidad administradora de las tarjetas comunique a la Inmobiliaria el importe correspondiente, siendo la comunicación en forma mensual.

Dicho crédito podrá ser compensado con obligaciones propias de tributos administrados por la Dirección General Impositiva, y hacerse efectivo en la liquidación correspondiente al mes cargo en que se realizaron las operaciones comprendidas.

De surgir un excedente, la Inmobiliaria podrá optar por compensarlo en futuras liquidaciones o solicitar certificados de crédito no endosables para el pago de tributos administrados por la Dirección General Impositiva o para el pago de tributos administrados por el Banco de Previsión Social.

Suspensión de retenciones

Otra de las novedades es que se dispuso la suspensión de la retenciones de IRPF e IRNR a los propietarios de inmuebles por parte de las Inmobiliarias por los contratos de arrendamiento comprendidos en el beneficio para turistas no resientes, siempre que el plazo del alquiler no supere los 31 días.

La retención se dejará aplicar por el devengamiento de los arrendamientos turísticos desde el 01 de noviembre de 2021 hasta el 30 de abril de 2022. ■

Cra. Tania Robaina • Asesor en temas tributarios de la CIU

Base de prestaciones y contribuciones ¿en qué nos afecta?

A partir del 01.01.2022 subió la BPC (base de prestaciones y contribuciones). La misma variaba en enero de cada año de acuerdo a la evolución de la inflación, pero a partir de 2021 se modificó el criterio de ajuste y se aplica la variación del Índice Medio de Salarios (IMS).

Por lo tanto este enero de 2022 la BPC se ajustó un 6,03%, pasando de $ 4.870 a $ 5.164. Ahora, ¿en qué aplicó este valor que sale publicado en la web de BPS? La misma se aplica para el cálculo del mínimo no imponible de IRPF rentas de trabajo y las franjas para el cálculo progresional.

El mínimo no imponible para el IRPF pasó de $ 34.090 a $ 36.148. Los ingresos nominales por rentas de trabajo dependientes inferiores a $ 36.148, no estarán gravados por IRPF. Pero como también deben tenerse en cuenta las deducciones, salarios superiores están también exonerados de IRPF.

Las franjas de ingresos que rigen a partir del 01.01.2022 para el cálculo de IRPF pasan a ser:

FRANJA	GRAVADO	TASA
De 0 a 36.148	36.148	0%
De 36.148 a 51.640	15.492	10%
De 51.640 a 77.460	25.820	15%
De 77.460 a 154.920	77.460	24%
De 154.920 a 258.200	103.280	25%
De 258.200 a 387.300	129.100	27%
De 387.300 a 593.860	206.560	31%
Más de 593.860		36%

Influye en la tasa fija de las deducciones de IRPF.

Si los ingresos nominales son menores o iguales a $ 77.460 entonces la tasa aplicable es de 10 %, si son mayores la tasa será de 8%.

También influye el valor de la BPC en los mínimos de quienes declaran por núcleo familiar en IRPF.

Si los 2 integrantes perciben más de un salario mínimo nacional el umbral será 14 BPC o sea $ 72.296.

Y si uno de los integrantes percibe más de un salario mínimo el umbral pasa a ser de $ 41.312 equivalente a 8 BPC.

También en las deducciones de IRPF se puede incluir un monto anual por tener hijos menores de 18 años a cargo.

Esto equivale a 13 BPC anuales o sea $ 67.132 anuales o bien $ 5.594 mensuales.

Y en caso de hijos con discapacidad esta deducción es el doble o sea $ 11.889 mensual.

Cambia el tope de deducción que pueden realizar por el pago de cuotas hipotecarias, no puede superar las 36 BPC o sea $ 185.904.

Se modifica el mínimo no imponibles para el IASS (impuesto a la Asistencia a la Seguridad social) aplicable sobre jubilaciones o pensiones que será de 8 BPC o sea $ 41.312.

Asimismo influye sobre el valor del alquiler exonerable de IRPF ante DGI.

La normativa establece que sea máximo de 40 BPC anuales o sea $ 206.560, que equivale a $ 17.213 mensuales.

Y por último incide sobre el valor del fondo de solidaridad deducible. ■

Cra. Tania Robaina

Asesor en temas tributarios de la CIU

0.5 BPC anuales	= $ 2.582
1 BPC anual	= $ 5.164
2 BPC anual	= $ 10.328
1 BPC más adicional 5/3 BPC	= $ 13.771
2 BPC más adicional 5/3 BPC	= $ 18.935

CÁMARA INMOBILIARIA URUGUAYA

Las 10 razones para ser socio CIU

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

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

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

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

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

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

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

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

9. **Para tener beneficios especiales.** Además de las ventajas empresariales y fortalezas que tiene ser socio CIU, podrá beneficiarse de los convenios corporativos que la Cámara posee y genera con otras instituciones y empresas.

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

Dra. María Elena Lenguas • Brum & Costa Abogados

El Reporte de Operaciones Sospechosas en el sector inmobiliario. Responder las interrogantes: ¿qué? ¿cuándo? ¿cómo?

I- ¿Qué es un Reporte de Operaciones Sospechosas?

En marco de las obligaciones instruidas por la Ley Integral de Lavado de Activos N° 19.547 y su Decreto reglamentario 379/018 (en adelante "Decreto"), todos los Sujetos Obligados, tanto del sector financiero como del no financiero, están obligados a realizar un Reporte de Operaciones Sospechosas (en adelante "ROS") ante la Unidad de Información y Análisis Financiero (en adelante "UIAF") a efectos de prevenir el lavado de activos y financiamiento del terrorismo.

La operaciones sospechas son definidas por la normativa como aquellas transacciones realizadas o no, que en los usos y costumbres de la respectiva actividad resulten inusuales, se presenten sin justificación económica o legal evidente o se planteen con una complejidad inusitada o injustificada, así como también las transacciones financieras que involucren activos sobre cuya procedencia existan sospechas de ilicitud.

El ROS recibido por la UIAF es analizado con el objetivo de confirmar la existencia de elementos de inusualidad o sospecha a efectos de impedir los delitos de lavado de activos y financiamiento del terrorismo. Cuando no se encuentran indicios sobre la vinculación de las personas, hechos y/o operaciones con esos delitos, se dispone el archivo de las actuaciones hasta tanto se obtengan nuevos elementos que ameriten continuar con el análisis del caso.

Es importante destacar que el ROS no es una denuncia penal, ni pretende serlo. Es una herramienta para prevenir el lavado de activos y, principalmente, prevenir que el sujeto sea utilizado para ello.

II- ¿Cuándo realizar un Reporte de Operaciones Sospechosas?

Con el fin de prevenir el lavado de activos y financiamiento del terrorismo, el Banco Central del Uruguay publicó una Guía de Operaciones de Riesgo y Señales de Alerta para actividades relacionadas al sector inmobiliario con el fin de mitigar los riesgos a los que pueden estar sujetos. Con respecto a eso, se establecen tres categorías de riesgos que el sector inmobiliario debe tener en cuenta a la hora de contratar con un cliente.

En caso de constatarse un riesgo o una señal de alerta que pueda ser objeto de un ROS, el sujeto obligado deberá analizar tal situación teniendo en cuenta los usos y costumbres de la actividad, en conjunto con el conocimiento y experiencia que el mismo tenga en el sector.

De acuerdo con la Guía, en primer lugar, se encuentra el riesgo relacionado con el país o ubicación geográfica. Este, considera elementos como la ubicación geográfica del inmueble con respecto al comprador y la ubicación geográfica o país de

Dra. María Elena Lenguas

Abogada. Encargada de brindar asesoramiento en materia regulatoria y de prevención de lavado de activos.

origen del comprador y del vendedor. En este sentido, podría ser considerado de riesgo una transacción donde intervengan personas domiciliadas en una Jurisdicción BONT (jurisdicción de baja o nula tributación, de acuerdo con las listas que publica la DGI) o donde se utilicen fondos que provengan de una jurisdicción BONT. Además, son países de riesgo aquellos que no integren organismos internacionales como el GAFI, GAFISUD y demás organismos similares, o países que han sido sancionados por la ONU en vinculación con actividades terroristas.

A su vez, existe el riesgo relacionado con el cliente, el cual se deriva de los antecedentes, actividad, y otras características de las personas físicas o jurídicas con las que se realiza una transacción. Los riesgos y señales de alerta a tener en cuenta son generalmente aquellas operaciones que se alejan del perfil del cliente, o cuando éste realiza transacciones que son injustificadas, exageradas o innecesarias. Algunas señales de alerta pueden ser, por ejemplo, transacciones por parte de un cliente que claramente demuestra indicios de carecer de capacidad económica para la operación que desea realizar, transacciones en donde el cliente demuestra un gran interés en que se realice rápidamente la operación no prestando atención a las características del bien o del precio, clientes procesados o condenados por delitos precedentes del lavado de activos, personas físicas o jurídicas con domicilio desconocido o de mera correspondencia, o transacciones que se realicen a nombre de menores de edad o incapaces.

Por último, se considera el riesgo relacionado con la transacción, lo cual se relaciona con los factores relativos al tipo de inmueble, las partes que participan en la transacción y el financiamiento de la misma. En este sentido, podría ser considerada de riesgo una transacción donde el valor de la propiedad sea significativamente diferente al valor del mercado, la venta de inmuebles antes de un embargo o declaración de insolvencia, transacciones formalizadas mediante un contrato privado sin ánimos de que se haga público, o cuando el financiamiento del inmueble es a través de un préstamo complejo o de fuentes inusuales.

Sin perjuicio de lo mencionado, la existencia de alguna de las situaciones enumeradas no quiere decir que exista el delito de lavado de activos o financiamiento del terrorismo. Estas son alertas que el sujeto obligado del sector inmobiliario debe tener en cuenta a la hora de contratar con un cliente, cómo también debe estar alerta a cualquier transacción o comportamiento que resulte inusual, sospechoso o injustificado. Es deber del sujeto obligado analizar la situación y, eventualmente, realizar el ROS para que sea evaluado por la UIAF.

III- ¿Cómo realizar un Reporte de Operaciones Sospechosas?

El pasado octubre de 2021, el Banco Central de Uruguay habilitó la opción del ROS en línea para los sujetos obligados del sector no financiero. Anteriormente, el ROS se realizaba en un formulario impreso que luego el sujeto obligado debía presentar ante las oficinas de la UIAF. Con esta nueva herramienta en línea no solo se protege el anonimato del reporte, sino que además fomenta la celeridad, agilidad y modernización del sistema.

Para realizar el Reporte en línea es necesario contar con un Usuario gub.uy y un certificado de firma digital avanzada. Actualmente, este certificado es emitido por la Administracion Nacional de Correos, Abitab S.A. y la Dirección Nacional de Identificación Civil al emitir la cédula electrónica.

Al confeccionar un ROS, los sujetos obligados deben verificar que este contiene la información necesaria para justificar la sospecha que llevó a la realización del reporte.

En ese sentido, un reporte debe ser íntegro, es decir, el sujeto obligado debe aportar todos los datos disponibles y las características precisas de inusualidad o sospecha que presenta el caso. Además, los reportes deben ser precisos, ya que deben ser la consecuencia de un análisis con un grado de profundidad tal que sea posible confirmar los elementos inusuales o sospechosos. Por último, se entiende que un reporte debe ser oportuno, es decir que, al momento de su presentación, la UIAF debe estar en condiciones de adoptar una acción preventiva para evitar la concreción de una operación y/o para inmovilizar activos presuntamente vinculados con alguna actividad delictiva.

Es importante tener en cuenta que el ROS debe ser mantenido en absoluta reserva para con el cliente y sus allegados, además de terceras personas incluyendo otros empleados dentro de la institución.

IV- Conclusiones

Es deber y obligación del sector inmobiliario, como de todo sujeto obligado, realizar un ROS ante transacciones que resulten inusuales, se presenten sin justificación económica o legal evidente o se planteen con una complejidad inusitada o injustificada, así como también las transacciones que involucren activos sobre cuya procedencia existan sospechas de ilicitud.

Los ROS no son ni pretenden ser una denuncia penal, pero aun así es importante saber que deben ser realizados con cautela, precisión y de manera oportuna. El sector inmobiliario, al ser uno de los sectores que presenta más riesgos de ser utilizados para el lavado de activos, debe estar alerta a las señales y riesgos que se pueden presentar con el fin de prevenir estos delitos.

Matías Medina • Operador Inmobiliario

Desarrollo de proyectos inmobiliarios

Como Operador Inmobiliario y asesor en materia de Real Estate es de suma importancia hacer un análisis exhaustivo de las diferentes instancias por las que transitan los Desarrolladores Inmobiliarios para llegar a un producto exitoso.

Entendemos por producto al inmueble ya construido y listo para ocupar por su adquirente.

Estudio de mercado: mediante este mecanismo se realiza un relevamiento de toda la oferta inmobiliaria de la zona, teniendo en cuenta la composición de la población (núcleo familiar, poder adquisitivo, permanencia en la vivienda, servicios).

Se toma en cuenta todo tipo de información demográfica, censos, focus group en donde puede surgir información relevante para interpretar las necesidades de los individuos.

En una segunda etapa se definirá la parte arquitectónica la cual será clave que el estudio de Arquitectos resuelva y capte las

necesidades para canalizarlas en el proyecto. Lo principal es tener un equilibrio entre la futura rentabilidad y calidad constructiva, ya que si el fundamento es la rentabilidad pueden suceder "vicios" que aparejarán problemas legales y edilicios ante terceros.

Como en todos los mercados las marcas y el prestigio de las mismas pueden ser un llamador para los inversores, consumidores y empresas inmobiliarias que van a realizar la comercialización.

Tiene suma importancia la reputación de la empresa, trayectoria, tipos de proyectos construidos, profesionales intervinientes, grupo inversor que frecuentemente brindan capital y si tienen presencia Internacional o a nivel local.

Financieramente hablando el margen de ganancia promedio no suele ser superior al 20% - 30%.

En situaciones atípicas este porcentaje puede tener alguna pequeña variante ya que la obra para un edificio estándar suele extenderse dos años, aproximadamente.

En materia de financiación los Bancos intervienen otorgando créditos para la construcción hasta realizando las hipotecas a los futuros compradores financiándoles a largo plazo su compra.

Es un eslabón en la cadena necesario y que juega un papel de "filtro", exigiendo un mínimo de unidades pre-vendidas (forma de pago, integración del precio) antes de otorgar créditos.

El canje de servicios profesionales o incluso del terreno contra metros cuadrados futuros es habitual.

Esto implica evitar el desembolso inmediato de capital, a modo de ejemplo: firmar una preventa de una unidad para poder pagar honorarios profesionales de Arquitectos, Escribanos, dueño del terreno, servicio de sanitaria, carpintería, yeso, revestimiento entre otros.

Ingresando en la tercera etapa me gustaría mencionar una frase muy conocida en nuestra industria "LOCATION, LOCATION Y LOCATION", "UBICACIÓN, UBICACIÓN, UBICACIÓN".

En la práctica si bien el factor ubicación es muy importante y es uno de los principales atractivos a la hora de realizar una inversión inmobiliaria; en la actualidad en nuestro país hay zonas que por estar comprendidas bajo la Ley de Vivienda Promovida (Ley 18.795) cuentan con una serie de exoneraciones tributarias que son sumamente atractivas para los inversores y constructores a la hora de evaluar la realización de un proyecto (exoneración de IVA, exoneración de ITP 2% sobre el valor catastral del inmueble, exoneración del Impuesto a la renta de los alquileres por 10 años IRPF – IRAE, exoneración del Impuesto al Patrimonio por 10 años).

A este factor hay que sumarle la solidez macroeconómica, excelente calidad de vida, estabilidad política, jurídica y social de nuestro país.

El foco debe estar en los resultados cualitativos.

Si el desarrollador pretende permanecer en el mercado aspirará a que sus clientes queden conformes y contentos durante todo el proceso de obra; y que cuenten su experiencia en redes sociales y otros medios generando una imagen positiva.

Cuando la experiencia es negativa, el mercado también se entera y esta mala imagen puede demorar muchos años en ser revertida (poniendo en riesgo no solo un proyecto puntual sino el futuro de la empresa).

La herramienta del marketing en la etapa de preventa esta cuantificada.

Para poder concretar la venta de una unidad debe convocarse a por lo menos 10 prospectos por cada unidad que se pretenda vender, solo así se cumplirá la venta del 10% de los prospectos.

Para alcanzar el resultado anhelado se debe:

- Definir metas específicas y plazos.

-Contar con un equipo de ventas que pueda atender la demanda esperada de forma eficiente y con la formación necesaria para evacuar todo tipo de consulta.

- Contractualmente y administrativamente tener instrumentado todos los documentos previamente elaborados.

- Estrategias de comunicación publicitaria, redes, medios de comunicación según la escala del proyecto.

- Showroom donde se puede visualizar las prestaciones y la calidad constructiva buscando facilitar visualmente el potencial del producto.

- Incorporar cualquier sistema de CRM (Customer Relationship Management o Sistema de Gerenciamiento de Relaciones con el cliente) que permite realizar un seguimiento y un historial del cliente que será muy útil para el vinculo interpersonal.

El proceso de adquisición consta de diversas etapas las cuales mencionaremos:

- Etapa de las negociaciones: instancia de conversaciones para fijar las condiciones del posible negocio a concretar.

- Proceso de Due Diligence: estudio interdisciplinario, donde los asesores jurídicos coordinan un análisis con técnicos , arquitectos, escribanos, asesores contables, gestoría, agrimensores etc.

- Análisis de normativa aplicable, estado ambiental, estado tributario, estado físico del inmueble.

- Fase de desarrollo: ejecución de obra (contratos con profesionales, proveedores de servicios, contratistas de obra, canje a proveedores.

Financiamiento de proyecto:

- Con fondos propios.

- A través de endeudamiento tradicional.

- Permuta de terreno por canje de metros cuadrados.

- Fideicomisos Inmobiliarios: es aquel por el cual una persona llamada “fiduciante”, trasmite o se compromete a transmitir la propiedad fiduciaria de uno o más bienes a otra llamada “fiduciario”, quien se obliga a ejercerla y administrar los bienes en beneficio y a favor de una tercera persona llamada “beneficiario” y al finalizar el contrato, a distribuir los bienes entre los “fideicomisarios”.

- Etapa de entrega: revisión de la unidad con el Arquitecto, puesta a punto de pequeños retoques finales (pintura, limpieza, pequeños rayones típicos de detalles finales de obra). Firma de la escritura y acta de ocupación.

- Etapa de postentrega y administración: designación de la futura administración del edificio (habitualmente hay un período “ventana” de unos meses en el cual él desarrollador administra la copropiedad, hasta el momento que es designada la administración del edificio). Hay una coordinación y trabajo en equipo entre las partes para dejar el edificio en funcionamiento.

> Por último pero no menos importante es el FACTOR CONFIANZA, esté es la CLAVE para todo tipo de negocio inmobiliario.

Atrás de cada operación hay mucho sacrificio y trabajo para poder concretar la transacción. Hay personas que puede ser la única propiedad que adquieran en su vida. Entendiendo la RESPONSABILIDAD que esto implica y cumpliendo con todo lo pactado, hace que las relaciones humanas y comerciales perduren en el tiempo. ■

Matías Medina López

Operador Inmobiliario. Rematador Público – Tasador Mat 6478. Especialización Internacional en Avalúos. Técnico y Analista en Seguros. Procurador. Realtor. Director de Macari Negocios Inmobiliarios y Rurales

Mercado Argentino

Proyecciones del mercado inmobiliario en el 2022

Diego Migliorisi

Socio Gerente Migliorisi propiedades
Abogado - Corredor inmobiliario
Máster en gestión de la comunicación política y electoral
Especialista en Seguridad, vivienda y altas tecnologías

El mercado inmobiliario tiene muchos segmentos, y de acuerdo con cada zona, cada segmento tiene una realidad distinta.

Es decir, las variables sociológicas, políticas, macroeconómicas o geopolíticas afectan de diferentes formas.

Debemos recordar que el mercado viene atravesando crisis prácticamente sin descanso, provocando que muchos actores posterguen decisiones a la espera de obtener mejores valores de compra en el futuro y/o tener una previsibilidad mínima en horizonte a corto plazo.

La suma de las crisis

La devaluación de fines de agosto de 2018 afectó en forma directa al mercado; produjo también la baja de intensidad de compra con créditos hipotecarios; en el 2019 se produjo una campaña electoral de las más largas de la historia en donde la incertidumbre que generaba la retórica política hizo que mucha gente posponga decisiones.

Otro de los fenómenos críticos que vivió el mercado fue la cuarentena, que sumado a lo antedicho, potenció la baja de precios, golpeando al segmento comercial, al de la vivienda en construcción y al inversor de inmuebles de vivienda para renta, desalentados por una ley de alquileres que comenzó a aplicarse con efectos netamente negativos.

En el 2021 nuevamente una campaña electoral se interpuso en los esbozos de reactivación durante el primer semestre, destacando que los locales comerciales en las principales avenidas de la ciudad de Buenos Aires comenzaron a ocuparse en forma sistemática.

En este tiempo se consolidó una baja promedio de valores entre 20% y 30% respecto del 2019, siendo que en el último trimestre vimos recuperación paulatina de la compra de vivienda para uso propio.

Vale destacar que se incorporaron a la venta muchos inmuebles que antiguamente tenían el destino al alquiler, sumándose a los que no pudieron venderse durante los dos primeros trimestres del año por las restricciones de la cuarentena.

Eso incrementó la oferta y una regla económica básica es que cuando hay más oferta y menos compradores, el valor baja, siendo también una de las causales de la merma en los valores de las propiedades durante el 2021.

Como será 2022

En el año que comienza veo una consolidación del crecimiento tanto en materia de inversiones en inmuebles en proceso de construcción, como en viviendas para uso propio, siempre y cuando la propiedad privada no se vea restringida ni amenazada, factor determinante para la recuperación de la confianza y la reactivación del sector.

Hay dos realidades muy firmes: el metro cuadrado de construcción es uno de los más bajos de los últimos 10 años, como así también las oportunidades de comprar en pozo o en proceso de construcción está con remotas chances de que baje por el aumento de costos.

En cuanto a los compradores hay quienes consideran que el mercado va a seguir deprimiéndose -hipótesis que no adhiero- y posiblemente esperaran al 2024.

Pero otros –la mayoría- ,quienes precisan mudarse por diferentes circunstancias de los procesos de la vida, simplemente mudarse de zona o contar con otro tipo de propiedad para mejorar su calidad de vida, reflexiona que el seguir esperando nuevos acontecimientos para recién ahí definir su compra es perder parte de esa calidad de vida que en definitiva fue el motor del inicio del proceso de la mudanza.

El desembarco de los proyectos con la modalidad blockchain puede ser una de las sorpresas del 2022 ya que permite a pequeños inversores entrar al mercado. ■

Enrique Baliño • Socio de Xn

¿De qué hablamos cuando hablamos de éxito?

En el libro “No Más Pálidas. Cuatro actitudes para el éxito”, traté de dar mi opinión sobre lo que es el éxito. Quiero citar el libro en la página 30:

Cuando se habla de éxito muchas veces se lo asocia a dinero o a posesiones materiales. El dinero puede ser parte del éxito y muy a menudo una consecuencia, pero no es su esencia. Cuando menciono éxito en este libro me refiero a un estado especial de felicidad interna relacionado con los logros y la conquista de desafíos, me refiero a la autorrealización, a victorias personales y colectivas. Estos desafíos son distintos para cada individuo. Lo que para unos puede ser un éxito, para otros, dependiendo de sus deseos e intereses, sus capacidades distintivas, de las oportunidades que tengan o del ambiente en el que se desarrollen, puede no serlo. En definitiva, se trata de metas a lograr. De cimas a conquistar. Y cada persona tiene sus propias cimas.[1]

Cada persona tiene sus propias cimas… y, además, cada persona define sus propias cimas, se propone sus propios desafíos, sus metas.

Así que, cuando hablamos de éxito, estamos hablando de la conquista de esas cimas: hablamos de logros.

Entonces, cuando hablamos de éxito, hablamos de logros.

Esa es la primera definición. Pueden ser logros de cualquier naturaleza… para algunos será fama, dinero o posesiones materiales.

Para otros serán otras cosas, como llevar adelante un invento, instalar un proceso, tocar un instrumento musical, lograr hablar un idioma… el asunto es cruzar esa meta, llegar a esa cima deseada.

El éxito no es a cualquier precio

El segundo lugar, el éxito del que yo hablo, es el éxito que me gustaría llamarlo “genuino”.

No es ganar la carrera haciéndole la zancadilla al colega.

No es por cualquier medio que

> “El éxito no es a cualquier precio.
>
> Lo que es éxito para unos no lo es para otros.”

1 Del libro “No más pálidas. Cuatro actitudes para el éxito”.

llegamos al logro.

No vale todo.

El cómo es muy importante.

El éxito no es “a cualquier precio”.

Citando nuevamente a “No más pálidas. Cuatro actitudes para el éxito”:

La manera de construir el éxito no es trivial. El fin no justifica los medios… no se trata de ganar a cualquier precio. Para ser exitoso, se debe ganar con la conciencia limpia…

Se trata de lograr éxito genuino, de experimentar la felicidad del logro justo.

Se trata de esa sensación interna de la cosa bien hecha.

Se trata de la excelencia como valor y del valor de la excelencia.

Se trata de la honestidad con todos y, más profundamente, con uno mismo.

Se trata del respeto a los demás y con uno mismo.

Se trata de emociones sanas.

Cuando hablamos de todo esto, hablamos de valores…

Hay un cuento de un taxista de Nueva York que me gusta mucho. ▶

Resulta que un día un señor llega a Manhattan y toma un taxi desde el aeropuerto al hotel.

Cuando entra a su habitación, se da cuenta de que perdió la billetera…

Pocos minutos después, el teléfono suena y desde la recepción le avisan que alguien pregunta por él en el lobby.

No esperaba a nadie, pero igual baja y, para su sorpresa, se encuentra con el conductor del taxi, que se presenta, le muestra la billetera y le dice: "Me parece que esto es suyo". El hombre no lo podía creer.

Abre su billetera, comprueba que está todo allí y alegre y agradecido, intenta sacar un billete para darle una recompensa, a lo cual el taxista lo interrumpe:

"No, señor, por favor, no me dé nada". Pero saca una libretita y un pequeño lápiz de su bolsillo y le dice:

"¿Le puedo pedir un favor?"
"Sí, claro", dice el hombre.
"¿Me puede decir todo lo que tiene en la billetera?"

El hombre, extrañado, comienza a detallarle lo que hay: dos tarjetas de crédito, 150 dólares…, etc.

Mientras tanto, el taxista hace anotaciones en su libretita. El hombre, intrigado, le pregunta:

"Disculpe, ¿qué es lo que está escribiendo?"

El taxista responde:

"Simplemente llevo la cuenta de lo que me cuesta ser honesto…"

He contado muchas veces esta historia, porque muestra que ser honesto tiene sus costos y uno de ellos es el dinero.

Si uno quiere tener una empresa, un emprendimiento de largo plazo, tiene que saber que surgirán situaciones "tentadoras" como la que le surgió al taxista.

Si uno es honesto de verdad, debe dejar de lado esas tentaciones y perder dinero. Hay que estar preparado para esto.

Así que la segunda característica del éxito es que sea genuino. No vale todo para conseguir un resultado. Hay gente que consigue logros en forma deshonesta. Para mí esos no son exitosos, son deshonestos. Lo que es éxito para unos no lo es para otros

Y, por último, la tercera característica del éxito es que es relativo. Lo que es éxito para unos no lo es para otros.

La mejor lección de que el éxito es relativo, me la dio una persona que estaba en el público de una conferencia que había dado.

Al final de la conferencia se acercó a mí. Era una señora que estaba con su mamá y me empezó a contar que, cuando yo había hablado del éxito en la conferencia, ella se puso a pensar cuál era su éxito.

Y me contó que tenía una hija que había nacido con un problema físico muy, muy grande. Los médicos le habían dicho que no había nada que hacer. Pero ella sintió que no podía darse por vencida. Así que me empezó a contar todo lo que había hecho.

A medida que me explicaba, ella misma iba identificando las actitudes que había tomado frente a la situación. Y ella misma me fue repasando la charla que yo había dado sobre las actitudes y el éxito.

Y me fue explicando sobre su actitud positiva, su actitud de responsabilidad, su actitud de mejora y la actitud de equipo (porque allí estaba su madre, al lado de ella, una de las personas que había trabajado codo a codo con ella para ayudar a su hija).

Y remató, diciéndome: "Sabe Enrique, mi hija hoy canta canciones en tres idiomas. Ese es mi éxito". Y se le llenaron los ojos de lágrimas… a ella, a su mamá y a mí, se me hizo un nudo en la garganta. Por eso el éxito es relativo.

Cada uno sabrá el desafío que se propone, las metas que quiere lograr y la actitud con la que va a enfrentar el contexto para hacer que esa meta se cumpla.

Quizás esa sea una de las reflexiones más importantes que cada uno deba hacer: decidir para sí mismo, qué es ser exitoso.

Me encanta aclarar este tema del éxito, porque mucha gente se confunde y en el mundo latino, en particular, muchas veces penalizamos el éxito sin entender cuánto costó llegar a la cima.

A final de cuentas no he conocido a nadie que no quiera ser exitoso. Muchos no quieren ser famosos, pero ese es otro tema. Todos queremos conquistar alguna cima. Cada uno se propondrá la cima que quiera conquistar. Y cada uno sabrá de qué índole es.

Y eso está bien porque somos todos diferentes en nuestra naturaleza y todos deseamos cosas diferentes.

> El éxito son los logros que tienen que ser genuinos y que siempre serán relativos.

Disfruto mucho conocer gente exitosa. ■

Enrique Baliño

Ingeniero de Sistemas egresado de la UDELAR. Obtuvo educación gerencial en las universidades Carnegie Mellon (Pittsburgh) y Columbia (New York). Socio fundador de Xn Partners. Conferencista internacional y autor de numerosos artículos sobre desarrollo de liderazgo, gestión, cultura organizacional, emprendedurismo, entre otros. Integra y asesora directorios de empresas, es miembro de los Consejos Directivos de varias organizaciones sin fines de lucro. Fue Presidente y Gerente General de IBM Uruguay, Director de Satisfacción de Clientes para IBM Latinoamérica, Gerente General y Director para el Sector Público para Latinoamérica y Presidente y Gerente General de IBM Latinoamérica Sur. Titular de la Academia Nacional de Ingeniería y Miembro de la Academia Nacional de Economía, es miembro consultivo de la facultad de Ingeniería de la Universidad de Montevideo.

Dr. Julio Decaro • Director Ejecutivo de CMI Interser

David

Dr. Julio Decaro

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

Salía de un taller de negociación que estaba dando uno de mis colegas. Llegué con mi auto a la rambla al mismo tiempo que cruzaba un hombre. Su nombre es David.

Tenía todo el aspecto de alguien escapado de algún centro de reclusiones mentales. Estaba sucio, mal vestido, con el cabello enredado de siglos sin ver un peine, ni agua y jabón. Caminaba resuelto pero tranquilo. Iba descalzo y sostenía su calzado con la mano izquierda colgando al costado del cuerpo.

Cruzó la calle a poca distancia del auto, de manera que pude apreciar que ambos zapatos tenían un enorme agujero en la suela. Con mis ojos todavía clavados en aquellos boquetes, me asaltó la idea de darle mis zapatos y a punto de partida de esta idea, comenzó un diálogo interno.

– Maldición, estos zapatos me los compré en los Estados Unidos hace dos meses y me costaron 80 dólares. No va, mala suerte, otra vez será.
– Pero qué oportunidad de hacer una buena cosa por alguien que necesita, por algo se me apareció este sujeto.
– No, de ninguna manera. Me tengo que ir descalzo y aparte tengo que volver a usar los viejos championes que me quedan chicos. No, olvide amigo, no va.

A todo esto ya había arrancado y me dirigía nuevamente a mi casa. Pocas cuadras más adelante me detuvo un semáforo y una de las voces de mi diálogo me recordó una frase de Krishnamurti: "Si quieres saber lo que es la muerte, da lo que más quieras".

De todas mis posesiones de ese momento, aparte del auto, mis zapatos deportivos casi sin uso, eran seguramente la cosa a la que podía estar más apegado. Muy bien, me dije, que así sea. Di vuelta y reencontré al hombre caminando en la misma dirección y de la misma forma, unas dos cuadras adelante del primer encuentro. Subí mi auto a la vereda en una entrada de garaje, atravesado en el camino de David.

Lo detuve y le dije, ¿hola, cuánto calzás? Cuarenta, me dijo. A todo esto, yo calzo cuarenta y dos. A ver, probate estos, y quitándome el zapato derecho, se lo di para que se lo probase, en el entendido que independiente de la diferencia de talle, aquellos monumentales zapatos iban a ser aceptados.

Me quedan grandes me dijo, y sacándose el zapato me lo devolvió. Creo que hubiera pagado para ver mi cara en ese momento, porque por unos instantes me quedé sin palabras.

Luego insistí, ¿pero igual no te sirven…? No. Me quedan grandes, me repitió. ¿Y ahora qué diablos hago con este loco?, me dije; adiós Krishnamurti.

Cuando desperté de mi momentánea confusión, le propuse ir a comprar unos zapatos por la zona. En Devoto no había zapatos deportivos. Finalmente, en Tienda Inglesa, encontramos un par talle 40 de color blanco que me salieron unos cientos de pesos. Cuando lo volví a dejar en la rambla pensé, algún día me va a caer la ficha de este asunto.

Lo que me han aparecido hasta ahora son preguntas. ¿Qué es desapego? ¿Lo mío o lo de David? ¿Quién es el loco? ¿David o yo? ¿Habrá que estar loco para ser verdaderamente desapegado en este mundo? O mejor, ¿hay que estar loco para ser verdaderamente libre?

Hablaba poco, respondía con monosílabos, venía de Maldonado y decía que hacía changas en la construcción en Punta Ballena. Dormía en la calle, donde lo agarrase la noche. Nunca más lo volví a ver, pero no lo olvido. ■

Temor a una burbuja inmobiliaria en Europa

Un documento del Bundesbank emitido a fines de febrero de 2022, reveló su inquietud por la formación en Europa de una burbuja inmobiliaria a propósito de la guerra en Ucrania.

El análisis del Banco Central de alemán indica que el alza de precios en Alemania y otros países europeos es alarmante debido al endeudamiento provocado por la pandemia, al que ahora se suman inflación y tensiones geopolíticas.

"Bienvenido a un nuevo mundo en el que los europeos pagarán pronto 2.000 euros por 1.000 metros cúbicos de gas", ha comentado el vicepresidente del Consejo de Seguridad ruso, Dmitri Medvédev, tras evaluar el impacto de las sanciones sobre Rusia decretadas por el estallido conflicto.

"La fuerte dependencia de Alemania del gas ruso no va a facilitar la política económica del Gobierno rojiverde y liberal del canciller Scholz. Alemania es chantajeable. La sanción que haría daño a Putin sería comprarle menos gas; pero Rusia vendería menos aunque a un precio mayor", señaló la analista a fines de febrero de la economía alemana Lidia Conde en el diario español "El País".

Los elevados costes de la energía y el conflicto en Ucrania desatarán aún más la inflación y la gente se podrá permitir cada vez menos. De hecho, en febrero Alemania entró en recesión.

En vivienda, un sector que se teme esté desarrollando una burbuja, el Bundesbank "piensa que la subida del precio del mercado inmobiliario alemán es exagerada", señaló Conde.

"En las ciudades (alemanas) los precios de las viviendas estaban en 2021 entre un 15% y un 40% por encima de su valor real estimado por la entidad de Fráncfort a partir de factores económicos y sociodemográficos. En 2021 se adquirieron

inmuebles, viviendas y oficinas, por 353.200 millones de euros; un 13,7% más que en 2020; lo que representó un incremento récord".

En otra parte de su análisis, indicó que el alza de precios se ha visto sobre todo la ciudad de Berlín, donde "se ha registrado una subida espectacular", con una facturación del sector un 26,4% más alta que en 2022".

"Mientras el Bundesbank habla de sobrevaloración, el sector de la construcción argumenta que la demanda sigue siendo superior a la oferta y que faltan viviendas. Solo el 42,1% de los hogares vive en vivienda propia", cuando en comparación con otros países como España, ésta es del 75,1%.

El 57,9% de los alemanes vive en una casa de alquiler, según la oficina federal de Estadística.

"Alemania figura en la cola entre los países miembros de la UE. Si se incluyen los países europeos que no forman parte de la UE, solo Suiza presenta una cuota inferior a la alemana. Esa evolución de los precios de la vivienda coincide con un fuerte aumento de la inflación que afecta sobre todo a las familias; especialmente a las familias con niños pequeños y a los hogares de la clase media. Las familias con dos hijos e ingresos netos de entre 3.600 y 5.000 euros mensuales pagaron en diciembre de 2021 un 5,5% más. Es decir, por encima de la inflación del 5,3%. También esa es la situación entre familias menos acomodadas. La inflación les cuesta 550 euros más anualmente. Compran alimentos, gasolina, calefacción y electricidad. Los singles (uno de cada cinco hogares en Alemania) no resultan tan afectados porque utilizan menos el coche. El precio de la energía fue en diciembre un 18% superior al año anterior. Expertos como Sebastian Dullien, director del Instituto de Investigación Macroeconómica IMK, reclaman que el Estado intervenga. Dullien pide que se baje el IVA a la energía. Una opinión que comparte otro coloso de la economía alemana, Peter Bofinger, catedrático en Würzburg y, desde 2004 hasta 2019, uno de los cinco sabios que asesoran al Gobierno alemán. Bofinger reclama que se reduzca a la mitad el IVA del gas y el gasóleo. A lo largo de 2021 la inflación alcanzó un 3,1%, el porcentaje más elevado en 30 años. A finales de 2021 una vivienda en Múnich (de menos de 10 años de construcción, un tamaño de entre 60 y 80 m2 y buen equipamiento) costaba de promedio 11.006 euros por metro cuadrado. Cinco años antes, solo 6.799. Múnich, Berlín y Fráncfort son las ciudades más caras para vivir. Por otro lado, aumenta el deseo de vivir en una vivienda propia. El 72% de los inquilinos quiere disponer de su propia casa. Otros deseos son: costes inferiores, más espacio, y distancia inferior al puesto de trabajo. Hay un millón de viviendas sociales (construidas con recursos públicos y de alquiler moderado) en un país de 83,2 millones de habitantes".

También en otros países de la UE aumentan los precios de la vivienda. El European Systemic Risk Board (ESRB), cita en su informe actual a Alemania y a otros países como Austria, Bulgaria, Croacia y Hungría y les recomienda a las entidades financieras que exijan una mayor aportación de capital propio en la financiación de compra de inmuebles.

El ESRB, fundado en 2011 tras la crisis financiera, analiza la estabilidad del sistema financiero y supervisa los sectores en riesgo.

El mismo organismo de control financiero alemán BaFin ha pedido a los bancos que incrementen su capital para proteger a los acreedores en el negocio de hipotecas y les da un margen hasta febrero de 2023. "Ahora Putin está cambiando las reglas de juego. ¿También las del BCE? Hasta ahora se presuponía que subiría los tipos este mismo año. El cambio lo fuerza la inflación en la eurozona. Un 5,1% es un valor récord en la historia de la unión monetaria. Hasta ahora el BCE ha dudado en hacerlo porque consideraba que la inflación se normalizaría. Pero no es así. Y un aumento de los tipos encarecerá el precio de los créditos en un momento en que muchos hogares se han endeudado excesivamente por el sueño de una casa propia. Una vivienda que cada vez cuesta más por las mayores exigencias de eficiencia energética, pero también por la escasez de materias primas, los cuellos de botella en las cadenas de suministros y el elevado precio de materiales de construcción como la madera (entre el 62% y el 77% más en 2021) y el acero.

Para satisfacer las listas de demandas de todos los ministerios, Christian Lindner, el ministro de Finanzas, gastará este año 70.000 millones de euros más de lo previsto. Defensa quiere mejores equipamientos. Le faltan barcos, aviones y tanques. Transporte pide miles de millones para trenes más rápidos y una mejor red digital. Interior quiere contratar a 400 especialistas en protección catastrófica. Sanidad lucha contra el déficit financiero de la seguridad social y Obras quiere más dinero en 2022 para construir 400.000 viviendas, de las cuales 100.000 tendrían carácter social.

La ministra Klara Geywitz calcula que precisarán 6.800 millones anuales para financiar 100.000 viviendas sociales con el estándar de eficiencia energética 55, norma que ya podría ser obligatoria en 2023 para viviendas nuevas.

"El Gobierno rojiverde alemán, coaligado con los liberales, quiere solidez y endeudarse lo mínimo y priorizar. Pero nadie quiere renunciar. Ningún ministro quiere tachar gastos. Los Verdes preferirían incluso que Alemania renunciara al límite a la deuda. En cualquier caso el peor escenario en el que se adentra ahora Moscú trastocará todo esto y más. ■

Natalia Tellechea • Asesora en Redes Sociales de la CIU

¿Qué son los Reels? ¿Será que me tengo que poner a bailar para vender propiedades?

En agosto de 2020, Instagram lanzaba Reels: una nueva herramienta que está arrasando y que ha venido para quedarse.

Está disponible para todos los usuarios de la aplicación un nuevo formato de publicación llamado, Reels; el cual funciona de manera autónoma dentro de la aplicación, o sea, como una función, algo parecido a como se incluyó el modo de historias.

En otras palabras, Reels de Instagram es una función que permite grabar vídeos cortos de 15 a 30 segundos, a los que a los que le podrás subir o bajar la velocidad, agregarles texto y también ponerles música, sonidos, filtros y efectos. Todo depende de tu creatividad.

¿Por qué debes incluir los Reels en la estrategia digital de tu inmobiliaria?

Instagram apuesta por esta nueva funcionalidad dándole un lugar privilegiado y creando una sección especial con su nombre.

Sin embargo, no es el único motivo por el que debes incluirlos. Las razones son:

- Para llegar a una nueva audiencia. Instagram no ha recortado aún su alcance, así que aprovéchalo para que te conozcan más usuarios.

- Generar más engagement. Al tener más alcance tienes más posibilidades de aumentar las interacciones.

- Conectar con la comunidad. Tus seguidores te conocerán mejor y podrás conectar con ellos creando

Natalia Tellechea

Máster en Marketing Digital, Universidad Rey Juan Carlos, Postgrado en Gestión de Negocios por la Universidad ULBRA de Porto Alegre Brasil, Coach en Marketing Digital de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya.

vídeos entretenidos y divertidos.

- Apalanca la difusión de contenidos, información relevante y cualquier otro tema que quieras darle prioridad en tu perfil.

Los Reels no admiten fotografías. El único formato que permite Instagram son vídeos.

Los Reels son una excelente herramienta que puede mejorar tu estrategia de contenidos en redes sociales.

Podrás llegar a nuevos usuarios y promocionar tus campañas o servicios con un contenido más amable y entretenido.

Si me sigues en mis redes, sabes cuánto insisto en que el operador inmobiliario no debe resumir su contenido a mostrar propiedades en las redes.

Como lo dice su nombre, son redes sociales, por lo tanto debes darle a tu inmobiliaria un toque social en la comunicación.

¿Debes bailar en los Reels para llamar la atención? ¡NO! Solo lo harás si tienes ganas de hacerlo. Los Reels, como dije anteriormente, son una herramienta de Instagram de la cual puedes sacar mucho provecho si lo incluyes en una estrategia digital.

Usa una estrategia para tu inmobiliaria que incluya Reels. Los Reels son una muy buena herramienta de alcance.

Es decir, que nos permiten llegar con nuestro contenido a una audiencia que todavía no nos conoce.

Por eso, a nivel estratégico, esto es muy interesante, ya que nos sirven para atraer a nuevas personas a nuestra comunidad y, en el embudo de ventas de Instagram, son una excelente herramienta para potenciar esa parte superior del embudo que consiste en atraer nuevos usuarios.

Procura, por tanto, cuando vayas a grabar Reels, aportar valor con tu contenido: educar, entretener o inspirar con tus Reels puede darte muy buenos resultados.

Piensa en el mensaje general. Como Reels es un canal tan rápido, es importante que pienses el mensaje concreto que quieres compartir.

En vez de intentar compartir 10 consejos o 5 claves en 15 o 30, o 60 segundos, es mejor que te focalices en un único mensaje cada vez.

Esto te permitirá mantener el foco de los usuarios y también que tu mensaje llegue de forma más eficaz.

No te olvides del texto. En Reels los textos también son importantes porque hay muchas personas que los ven sin sonido: por ello es importante que recuerdes situar el texto por encima de la zona del nombre de usuario y la descripción.

Así podrán leerse perfectamente y no se taparán con la propia interfaz de la herramienta.

No subas más de uno por día. Igual que siempre te recomiendo con cualquier post normal de Instagram, lo ideal es que no subas más de un reel al día.

Piensa que Instagram está dando bastante recorrido a los Reels y por ello, subir varios a la vez, puede hacer que te hagas "competencia" a ti mismo y no aproveches ese impulso que te da Instagram. Activa la opción de que tu Reel se comparta en noticias.

En esta opción no solamente te va a permitir que tus seguidores, los usuarios que te conocen, vean tu Reel tanto en tu feed como en la sección de Instagram Reels de tu perfil, sino que también se comparta dentro de la navegación propia de Reels.

Esto hace que puedas llegar a más personas y aumentar el Nº de visualizaciones y el engagement. Y comparte también en tus historias.

De esta forma conseguirás aumentar tus visualizaciones y que el público que habitualmente te ve por stories, se entere de que has subido un nuevo Reel (date cuenta de que no siempre es el mismo público quien ve nuestras historias, que quien ve nuestros posts y reels).

Lo único que tienes que hacer es hacer click en el avión de compartir y seleccionar la opción de compartir en historia.

Te aconsejo desactivar el sonido de la historia y poner una llamada a la acción en forma de GIF para que las personas que estén viendo tus stories hagan clic y vayan a verlo.

Da ritmo y personalidad a tus vídeos. Los sonidos son una parte muy importante de Instagram Reels. Podemos conseguir, no solo darle más ritmo y personalidad a nuestros vídeos, sino más reproducciones en ellos si utilizamos los audios adecuados.

No te resistas más a la tecnología si quieres crecer con tu inmobiliaria pero recuerda que no es a través de un posteo o de un Reel, que se vas a lograr los objetivos.

La comunicación en redes sociales exige conocimiento, constancia, frecuencia y paciencia. ■

Lic. Santiago Wins • Embajador de Uruguay en Suecia 2016-2021

Foto: https://upload.wikimedia.org/wikipedia/

Hammarby Sjostad: un modelo exitoso de barrio sustentable sueco

En octubre de 2018, estando al frente de la Embajada de Uruguay en Suecia, conjuntamente con la Cámara Uruguay-Países Nórdicos, organizamos en Montevideo el Taller "Barrios Sustentables: la experiencia sueca", con la participación de expertos que presentaron soluciones aplicadas para la gestión de residuos, el tratamiento de aguas y la generación de energías renovables. Hoy día, ante el debate de la gestión de residuos, interesa repasar algunas experiencias exitosas de barrios sustentables, como es el caso de "Hammarby Sjostad".

El modelo "Hammarby"

La localidad de Hammarby Sjostad, ubicada al sur de Estocolmo ha sido reconocida mundialmente como un modelo de desarrollo urbano.

Es el resultado del trabajo del municipio que convocó a distintos actores privados, incluyendo urbanistas, desarrolladores, arquitectos, paisajistas y empresas de tecnología ecológica, para imaginar un distrito "Eco-city" modelo para el SXXI.

El resultado fue la creación de un sistema integrado de infraestructura, transporte y construcción, sobre la planificación interdisciplinaria de energía, agua y residuos como componente central.

Una de las características más fa-

Lic. Santiago Wins

Embajador de Uruguay en Suecia 2016-2021

mosas del modelo de Hammarby, fue la implementación de un sistema de clasificación y transporte de residuos llamado ENVAC, que consiste en un mecanismo de succión al vacío de residuos y desechos domésticos, que mediante ductos subterráneos los transportan a una velocidad de 70km/h.

Los residuos están previamente clasificados, y van a una terminal ubicada en el mismo barrio.

Esto permite que los depósitos de basura se llenen de forma intermitente, eliminando la necesidad de camiones y contenedores callejeros, con la consiguiente reducción de emisiones de CO_2, mejora en la circulación y limpieza.

Los residentes clasifican sus residuos en distintas categorías y los colocan en tubos al aire libre, transportándose de forma subterránea hasta la central de procesamiento, donde se transforman en electricidad y biogas, para cubrir las necesidades edilicias y del transporte público.

Además de dicho mecanismo, la variable arquitectónica y paisajística, también contribuye a la sustentabilidad, con un diseño centrado en las personas.

Incluye edificios de cinco pisos con apartamentos, tiendas, oficinas y comercios, integrados a los espacios públicos verdes que cuentan con techos también verdes, que son parte del sistema de aguas pluviales.

A su vez, la orientación de los edificios fue pensada para proteger contra el viento en invierno y ofrecer patios soleados y espacios públicos en verano, fáciles de mantener limpias.

En materia energética, los apartamentos están hechos de materiales que ofrecen máximo aislamiento.

Suecia se ha posicionado a nivel mundial como un líder en sustentabilidad por el diseño integral de sus políticas publicas, que integran las acciones del gobierno central, con las iniciativas locales y una estrecha interacción con la academia y el sector privado.

El gas y la electricidad provienen de una variedad de fuentes renovables que incluyen paneles solares y biogas, reduciendo el consumo de electricidad en un 50% respecto a otros barrios.

Se usa bioenergía e incineración de desechos para producir calefacción urbana y energía.

Por su parte, el transporte se desarrollo priorizando a los peatones, bicicletas y locomoción pública, con carriles especiales, una línea de tranvía y un ferry gratuito, que conectan con el centro de Estocolmo.

Hay además una red de vehículos compartidos y cientos de puntos de recarga de vehículos eléctricos en permanente expansión. De esta forma, se ha logrado un bajo nivel de ruido.

Entre las soluciones incorporadas, cabe destacar:

Toda la electricidad utilizada proviene de fuentes renovables, incluyendo paneles solares fotovoltaicos y solares térmicos.

La energía procedente de la depuración de aguas residuales, se utiliza para calefacción y refrigeración urbana, lo cual implica gran eficiencia y confort. El complejo funciona mediante sistemas de AI se regula el consumo y la distribución de energía.

El biogas se extrae de lodos de depuradora y residuos de alimentos, el que se utiliza como combustible para el transporte público.

Por otro lado, los lodos de depuradora digeridos se utilizan como fertilizante en las micro huertas. El agua de lluvia de las calles se purifica localmente.

En cuanto a los costos de construcción, si bien son superiores al promedio de vivienda sueca entre un 7 y 9% en promedio, a las empresas constructoras les ayuda el hecho de que los bancos y las instituciones crediticias pueden ofrecer condiciones más favorables para proyectos con un enfoque ambiental.

A su vez, los propietarios están dispuestos a pagar una suma superior,

sabiendo que a largo plazo sus costos operativos serán sensiblemente menores y el valor inmobiliario mayor.

De esta forma, el modelo ha inspirado varios proyectos en Suecia y otras partes del mundo, recibiendo la organización sueca Smart City Sweden cientos de visitas anuales, entre las que desde la Embajada facilitamos para estudiantes de arquitectura de visita en Estocolmo, ya que el modelo de barrio sustentable se ha consolidado como una referencia internacional de sinergia entre las necesidades humanas y el respeto a la naturaleza, basado en liderazgo político y una "eco-gobernanza".

En resumen, ante el desafío global que plantea la gestión de residuos, las distintas medidas adoptadas por el país escandinavo permiten procesar y reutilizar casi el 100% de sus residuos, transformándolos en recursos para generar energías limpias y crear soluciones habitacionales sustentables con medidas de eficiencia energética y preservación del agua.

Hammarby Sjöstad prueba que es posible tener altas ambiciones ambientales mediante un plan de gestión integrada.

Sin dudas, la próxima Conferencia de Estocolmo+50 brinda el marco ideal para conocer más de cerca dicha experiencia, que tuvimos el privilegio de presentar en Uruguay y que ha dejado abierta la oportunidad para futuras colaboraciones. ■

Indicadores

- El 100% de la basura es clasificada y solo el 0,7% va a vertedero, un 50% es destinado a producción de energía, 16% se transforma en biogas y 33% son materiales reciclables.

- El 80% de los habitantes usan el transporte publico

- 100% del agua es tratada. El uso diario de agua es de 150 litros por persona, en comparación con los 200 litros por persona promedio en el resto de Estocolmo.

-50% de la energía es producida localmente. Comparativamente un edificio estándar en Estocolmo consume 200 kWh/m2 anual por año, mientras que en HS el consumo de energía representa 113 kWh/m2 anual.

-El impacto ambiental es entre un 30% y un 40% menor que el de un distrito tradicional.

BENEFICIOS
PARA SOCIOS DE LA CIU

5% de ahorro en avisos para Gallito
Más información en inmuebles@elpais.com.uy

Tarjeta Club El País
con la compra de un diario semanal
Unite al Club a través del 2900 4141

Inmuebles gallitoluis | Donde todo comienza

¿Cómo evolucionarán los alquileres en el metaverso?

El metaverso es la próxima era del mundo virtual e internet. En la actualidad se instaló la tendencia de una realidad paralela en el metaverso, un mundo digital que se puede llevar en el celular y al que los desarrolladores y marcas le están apostando para crear una nueva vida en línea.

Muchos analistas pronostican que con celeridad el metaverso cambiará la forma en la que se percibe la realidad.

Para una burbuja que aún se concentra en determinados rangos de edad, el día comienza conectándose a una plataforma en la que hay un avatar, que para los no iniciados en esta nueva realidad digital es un alter ego virtual.

Ya el diccionario da otro significado al término avatar, que hasta la revolución virtual era "una vicisitud o acontecimiento contrario al desarrollo o la buena marcha de algo", y tras ella se ha convertido en una "identidad virtual que escoge el usuario de una computadora o de un videojuego para que lo represente", ya sea en una aplicación o en un sitio web.

Pero ese gesto no es un juego, sino una realidad paralela.

"No lo haces precisamente para jugar, sino porque ahora es tu vida. En unos momentos tendrás una junta de trabajo en video dentro de ese sistema y después quizás pases a una tienda virtual a comprar un libro que no vas a pagar en pesos ni en alguna divisa cotidiana, sino en cripto. Para acabar el día, vas con tus amigos a un concierto virtual de tu banda favorita en el que amablemente te recordarán –con link y toda la cosa– que ya puedes comprar su nuevo disco en Amazon. Te despides de tus amigos (curiosamente ya ni te acuerdas de ellos porque sólo los ves en avatar), te desconectas y te vas a dormir. Bienvenido al metaverso".

Así describe la novedad una revista especializada.

¿Pero quién dice que en la tienda virtual las transacciones se van a realizar en criptomonedas para siempre?

Ya existen en la realidad cotidiana juegos virtuales que demandan de los jugadores la compra de puntos en moneda real para continuar jugando.

¿Quién dijo, entonces, que no se crearán un arbitrajes entre las

monedas bits (dinero virtual) y las monedas fiat (dinero real)?

¿Si en el mundo virtual se compran puntos, por qué no se van a comprar propiedades?

El metaverso

El metaverso es un mundo virtual que fusiona distintas tecnologías digitales como redes sociales, realidad virtual, streaming, videoconferencias, criptodivisas, juegos, y básicamente todo lo que exista, para crear un ecosistema virtual completamente funcional.

Más bien, es una réplica digital de cómo vivimos en el mundo físico
En términos estrictos, esto aún es un trabajo en desarrollo y hay muchas áreas grises en cuanto a su funcionamiento, pero las grandes corporaciones –Facebook, entre ellas– ya están viendo el potencial comercial en él.

Pero el metaverso se trata de mucho más que una red social súper sofisticada. Para empezar, no es un juego ni es un producto que le pertenezca a una sola compañía. Es una world wide web tridimensional en la que los negocios, el contenido y la comunicación son inmersivos e interoperables. Así, en este mundo virtual, un usuario puede tener un cuadro en NFT hecho por una empresa y colgarlo en su casa hecha por otra compañía.

El metaverso es una fusión total de la existencia física y la digital, y aunque es un concepto aún en desarrollo, ha causado controversia y se le han acuñado términos que van desde “el nuevo internet” hasta “la sociedad virtual democratizada”. Según Daren Tsui, CEO de Together Labs, empresa responsable de IMVU y otros mundos virtuales, el metaverso tiene tres elementos clave: presencia social, persistencia (cada vez que entres debe de haber una continuidad y no un reboot) y debe ser compatible, en el sentido de que debe permitir la interacción entre personas .

El mundo del avatar

Aunque aún no se sabe contundentemente cómo funcionará el metaverso, las marcas han visto en él un nuevo modelo de negocio: el D2A o direct-to-avatar, en el que ya no comprarás, digamos, una t-shirt para ti, sino para tu representación en el metaverso.

Esto también permite toda una nueva forma de interacción entre personas y marcas. Por ejemplo, en vez de ver el Instagram de tu marca favorita de sneakers, podrás participar en activaciones virtuales de la marca, como torneos de e-sports. A esto se le llama gamevertising.

“¿Juegas Animal Crossing, Roblox, Second Life? Ahí tienes un ejemplo aún muy rústico de lo que es vivir en un metaverso. Quizás el mejor ejemplo sea Decentraland, un mundo virtual en el que puedes comprar terrenos virtuales con la criptodivisa MANA. En marzo de este año, esas porciones de tierra se vendieron por cientos de miles de dólares”, contó una revista especializada en el inframundo de la internet.

“En Decentralanad puedes crear exhibiciones, conciertos y otras experiencias para los usuarios, llamados denizens. Hay casinos en los que puedes apostar MANA. Y aunque aún hay áreas grises en cuanto a lo que puedes hacer entre actividades, lo cierto es que en la plataforma ya se compraron terrenos de 1.2 millones de MANA (900,000 dólares), e incluso Sotheby’s compró una parcela para construir una réplica de su galería en Londres. Lo que hace a Decentraland distinto de otros mundos virtuales, es que aquí los usuarios son los dueños del mundo y pueden construir y hacer lo que quieran, a diferencia de los demás, en los que los desarrolladores tienen papeles dominantes en las decisiones y reglas. Sin embargo, Decentraland como tal representa un multiverso muy primitvo. Un multiverso como el que la industria de la tecnología anhela nos permitiría, por ejemplo, navegar entre Decentraland, Fortnite, Roblox, IMVU y demás conservando nuestra identidad y bienes digitales a través de cada una de ellas.

Sinergias

Ya existen empresas dedicadas a “la sinergía entre el metaverso y la industria inmobiliaria”. Ya existe una inmobiliaria virtual en el marco de una empresa estadounidenses de reciente creación, que cuenta un éxito sin precedentes en el sector de los bienes raíces de lujo, ofreciendo en plataformas digitales con experiencias sensoriales de última generación basadas en la realidad virtual.

A través de la metarrealidad, se ofrecen activos de lujo, a los que se puede acceder sin importar el tipo de proyecto o el lugar en el mundo en el que se ubique.

La plataforma en cuestión ofrece experiencias con un gran poder de inmersión (la sensación de estar dentro), lo que permite a las personas y empresas experimentar el metaverso –utilizando tecnología de punta– para conocer a fondo diversos activos de lujo (incluso antes de que estén terminados), como por ejemplo los desarrollos inmobiliarios residenciales, hoteles, yates privados o aviones.

¿Cuánto terminará costando el metro cuadrado en el metaverso? ■

Las tres clases de objeciones y una visión para el éxito inmobiliario

Hemos aprendido que el éxito va de la mano de una sola premisa: "Estar listos, para nunca tener que prepararnos".

Federico Silveira Abu Arab
Rematador

En todos los procesos de ventas existen objeciones, de hecho, éstas son parte de toda negociación. No hay que ver las objeciones como un problema sino como una verdadera oportunidad.

Debemos estar listos para vender y no prepararnos en el intento. Conocer el material al 100% y saber que FODA tiene cada uno de los productos a la hora de ofrecerlos es fundamental. Cuanto más conozcas tu producto, más rápido podrás concretar ventas.

La información es vital a la hora de una charla con un potencial cliente.

La gran diferencia entre mostrar y vender. La venta comienza cuando concretas la visita al inmueble, si estás mentalizado que vas a mostrar, no venderás.

A la hora de asesorar al cliente, debemos contar con toda la información necesaria no solo del "inmueble", sino también del entorno, rentabilidad, recapitalización histórica, su potencial a corto y mediano plazo, normativas vi-

gentes y de todos los beneficios fiscales que existen a la hora de realizar una inversión.

Esto es fundamental: nadie vende sino tiene información.

Cuando asesoramos a un cliente es importante escucharlo, para definir el objeto y criterio que anhela para su compra-inversión.

Hacer una selección de propiedades y poner énfasis en una o dos propiedades para recomendar, y el cliente se enfocará en la recomendación siempre que nuestro informe esté completo.

Siempre existirán objeciones las cual podrás rebatir sin mayor dificultad, ya que tendrás todos los argumentos para tal fin.

¿Qué debe contener el informe?
Ubicación geográfica, Comodidades vs Descripción, Entorno, Factores de ponderación, Factores de castigo, Metraje de la unidad según catastro, Costos fijos de la propiedad, Costos variables, Impuestos de la propiedad, Gastos de mantenimiento presentes y futuros, Beneficios fiscales, Rentabilidad, y una conclusión del profesional.

Las objeciones son las razones que esgrime el cliente para no adquirir un determinado producto o servicio.

El cliente suele tener dos razones: la falta de información y el desinterés.

Sugerencias para evitar esas objeciones:
Puntualizaremos tres clases de objeciones:

1- Objeciones por falta de claridad. Se dan cuando no ha quedado clara la oferta, la propuesta o tu informe. El cliente puede no entender o malinterpretar tus mensajes y por ello no estar seguro de efectuar la compra. Las más comunes podrían ser:

• No entiendo tu propuesta…
• ¿Qué me ofreces en concreto?...
• No entiendo los beneficios que me expresas en tu informe…
• Yo lo que quiero es esto… pero no lo veo en tu propuesta…

Todo esto lo podemos evitar si te tomas el tiempo de conocer a tu cliente.

Invierte tiempo en entender lo que está buscando.

Pregunta y repregunta; cuanta más información tengas mejor harás tu labor.

2- Objeciones por falta de confianza. Se dan cuando hay escepticismo por parte de los clientes, desconfianza por lo que estás ofreciendo, o por la forma que lo estás haciendo. Inclusive puede darse porque no conocen tu firma. Algunos ejemplos podrían ser:

• Necesito pensarlo…
• Tendré que consultarlo con mi familia etc.
• Esperaré otras propuestas…
• Lo analizo y luego te llamo.
Para evitar éstas objeciones te sugiero que incluyas elementos de confianza en tus propuestas comerciales.

Evidencia que cumples lo que prometes.

En el proceso de venta la emoción es importante, las conclusiones de los pensamientos nos traen sentimientos y es ahí donde podemos romper la barrea de confiar o no confiar.

Demuestra a tu cliente que hablas con propiedad y que estás capacitado para tu designación como intermediario.

3- Objeciones sin razón aparente Se dan cuando el cliente no concreta la compra sin razones contundentes o determinadas. Algunas de las más comunes:

•Yo te llamo…
• Aún no lo termino de decidir…
• Tengo que pensarlo…
• Por ahora no he tenido tiempo.

Hacer preguntas te sacarán de esta eterna pausa.

Debes encontrar la verdadera razón que se esconde detrás de la indecisión y las respuestas poco concretas.

Para llevar una adecuada gestión de objeciones lo primero es detectarlas, es recomendable tener un registro de éstas en cada uno de los puntos de contacto con clientes actuales y nuevos, partiendo de que una objeción es cualquier barrera que se interpone entre la compra o venta.

Cuando se tienen detectadas las objeciones será más fácil desarrollar una Lista de Manejo de Objeciones, en la cual puedes darle respuesta a todas ellas y prepararte tú con todo tu equipo para manejarlas de manera congruente y uniforme.

Por ello es recomendable gestionar las Objeciones con anticipación y prepararse con argumentos sólidos para tener éxito.

En lugar de esquivar los problemas, es importante abordarlos con respuestas inteligentes y firmes.

PENSAR, PLANIFICAR y EJECUTAR, debe ser la consigna.

Debemos hacer foco y saber que todo lleva un tiempo de maduración.

Recuerda: ‘’Quien vende casas, gana casas’’ y tú, ¿ya estás listo? “Estar listos, para nunca tener que prepararnos”. ■

Daniel Vásquez Franco • Presidente CILA

CILA y la consolidación del sector inmobiliario latinoamericano

En el 2022 se celebra el décimo aniversario de la fundación de la Confederación Inmobiliaria Latinoamericana -CILA-, cuya idea inicial, su semilla, fue plantada desde la década de los 90's. Después de años de maduración y análisis, la confederación se convirtió en una realidad en virtud del esfuerzo y compromiso de un grupo de empresarios líderes del sector inmobiliario de las hermanas repúblicas de Uruguay, Brasil, Argentina y Paraguay que suscribieron su acta de creación, cediendo la posta de la Confederación Inmobiliaria para el Mercosur -CIME- que previamente habían constituido.

Su visión inicial, en permanente evolución y fortalecimiento, no fue otra distinta que la de generar la unión de los operadores inmobiliarios latinoamericanos en pro de su permanente capacitación y formación, incentivar el intercambio recíproco de los conocimientos y las experiencias adquiridas por éstos en el desempeño de sus actividades.

Incluyó también la promoción de la formalización de la actividad inmobiliaria en la región, el liderazgo en la difusión y defensa de los derechos de los actores del sector y, lo que es muy importante, contribuir con el permanente y sostenible fortalecimiento del mercado inmobiliario, piedra angular del crecimiento económico y social de nuestras naciones.

Bajo esta filosofía, se emprendió una aventura que con el esfuerzo y liderazgo de sus fundadores y el compromiso de las asociaciones que se fueron vinculando con el paso de los años.

En la actualidad es una realidad, con una sólida confederación conformada por 19 asociaciones afiliadas que representan a los corredores inmobiliarios de 18 países latinoamericanos.

Con un modelo basado en los principios de la democracia participativa y del respeto por la pluralidad, la presidencia de CILA es ejercida por períodos de un año, con una rotación que permite que para un

Daniel Vásquez Franco
Presidente CILA

período determinado se elija a un presidente del Cono Norte y en el inmediatamente siguiente a uno del Cono Sur, y así, sucesivamente, sin posibilidad de reelección hasta tanto esta dignidad sea desempeñada por todos y cada uno de los miembros de la confederación.

Con esta filosofía, en el 2022 me ha correspondido el honor de dirigir los destinos de CILA, en representación de la República de Colombia, en mi condición de presidente ejecutivo de la Federación Colombiana de Lonjas de Propiedad Raíz –FEDELONJAS-.

He recibido una confederación consolidada como referente del sector inmobiliario latinoamericano, con un alto reconocimiento y liderazgo en el ámbito regional y mundial.

Como lo expresé en mi acto de posesión, quiero en esta oportunidad destacar una de las tareas fundamentales en las que se concentrarán los esfuerzos de la Confederación en este 2022: La formalización de la actividad de nuestros corredores inmobiliarios en aquellos países de la región que no cuentan con una legislación que establezca requisitos y calidades que deben predicarse de las personas que desempeñan tan destacada labor. Este es el caso de Colombia y de otros países de Latinoamérica que infortunadamente no han podido seguir el ejemplo de Argentina, Perú, Panamá y Ecuador, para citar solo unos ejemplos.

Las bondades de la formalización de los corredores son evidentes; han sido plenamente comprobadas con las experiencias de los países que decididamente dieron ese crucial paso.

Que la legislación de cada país determine calidades y condiciones para el ejercicio formal de la actividad, exigiendo a los corredores inmobiliarios no sólo un "saber" producto de la formación y capacitación.

No solo en temas propios del arte inmobiliario, sino también un "saber hacer" que paulatinamente consolide unos conocimientos y una experiencia producto de la práctica del oficio, más que constituirse en obstáculo para el ejercicio de la actividad de los corredores, se erigen como herramientas de enorme valor para su crecimiento personal y profesional.

Esto indudablemente generará altos estándares de calidad que reforzarán ese claro e indiscutible compromiso de los corredores de prestar una adecuada, acertada y profesional asesoría y acompañamiento al personaje central de esta historia: el cliente, el consumidor inmobiliario.

Ni qué decir del impacto favorable que esta formalización genera tanto en la transparencia, legalidad y seguridad de las transacciones del mercado inmobiliario de cada uno de nuestros países, como en el fortalecimiento de la confianza de la sociedad en sus corredores inmobiliarios, activo este último -la confianza-, fundamental para el desarrollo de esta actividad en cualquier latitud de nuestro planeta.

Finalmente, quiero destacar el enorme aporte del sector de actividades inmobiliarias en la reactivación económica de todos y cada uno de los países de Latinoamérica.

A pesar del enorme impacto de la crisis sanitaria y económica originada por el COVID 19, el sector mostró una fortaleza y resiliencia que se confirma con los datos oficiales de las autoridades de estadística que ratifican el positivo aporte del sector en el Producto Interno Bruto (PIB) de nuestras naciones.

En el caso colombiano, sin desconocer los devastadores efectos de la pandemia, en el 2020 el sector de actividades inmobiliarias (uno de los doce sectores que han sido establecidos para la medición del PIB nacional), presentó un crecimiento anual del 1,95%, siendo uno de los cuatro sectores de la economía que presentó este positivo comportamiento.

En el 2021, año de reactivación de todas las actividades sin los condicionamientos derivados de los confinamientos de la población ordenados por las autoridades colombianas, pero que en todo caso se vio impactado por las jornadas de protesta social vividas durante todo el mes de mayo y parte de junio, el crecimiento del PIB de actividades inmobiliarias en Colombia se estima que rondará el 2.1%.

Para el 2022 la expectativa es retomar el crecimiento histórico anual de los últimos 10 años, que en promedio fue del 3.2%.

Este favorable comportamiento, que en sus dimensiones propias también se evidenció en los países latinoamericanos, no puede más que ratificarnos la importancia del mercado inmobiliario para el desarrollo económico y social de nuestros países y la relevancia de continuar trabajando sin descanso en el permanente fortalecimiento de nuestro sector.

La clave del éxito, como ha sido la constante en el último lustro, seguirá siendo la unión, la cooperación y el compromiso inquebrantable que siempre ha caracterizado a los directivos, colaboradores y corredores inmobiliarios afiliados a las asociaciones que conforman nuestra querida Confederación Inmobiliaria Latinoamericana (CILA). ■

Encuentros de la National Association of Realtors (N.A.R.) y a Confederación Inmobiliaria Latino Americana (C.I.L.A.)

La Cámara Inmobiliaria Uruguaya (CIU) participó el noviembre pasado del encuentro anual de la National Association of Realtors (N.A.R.), realizada en la ciudad estadounidense de San Diego. En el 2020 fue suspendido por Covid-19. Por la gremial asistió el Director de Relaciones Internacionales de la CIU y Past President de CILA por el período 2012-2015, Wilder Ananikian.

Uruguay tuvo una presencia consular en estas jornadas y los organizadores señalaron su auspicio del Congreso CILA anual en Guatemala 2021, de forma presencial y virtual, en el que nuestro país tuvo una importante participación en el panel internacional.

El evento fue oportuno para que el representante nacional participara también de varios foros de la Convención anual de NAR, que reúne unos 150 países.

• Se participó del Foro Global de Consejos Empresariales, en el que se abordaron los beneficios y la inclusión potencial de los compradores internacionales, en los datos de ventas de MLS - Establecimiento del estándar.

• Se asistió a la sesión general con el Presidente Charlie Oppler, abordando temas como gestión de corretaje, tecnología empresarial e innovación, desarrollo personal y profesional, y estrategias de ventas y marketing.

• Otro de los asuntos en los que se estuvo presente fue en el foro dominar el marketing digital, abordando estrategias de ventas y marketing, estrategias de redes sociales y vídeo, la diferencia entre marketing para vender y marketing para marca, y evaluando que estrategias convierten a la audiencia en línea en un negocio medible. Se participó también en editar vídeos, grabar podcasts, publicar fotos y blogs.

• Otro tema del que el Sr. Ananikian se interiorizó fue "2021-2022 Los diez principales problemas que afectan a los bienes raíces", entre los que se evaluó temas relacionados con la gestión de corretaje, bienes raíces comerciales, global, verde y sostenibilidad.

• Se participó además de foros sobre tendencias tecnológicas y estratégicas emergentes que deben conocerse para dominar las nuevas características del negocio, tecnología empresarial e innovación.

• Otro pilar del encuentro fue REALTORS®, con una gran experiencia en capitalizar formas estratégicas de

Foto 1: Delegaciones de CILA en NAR

Foto 2: Jordi Ribó (Andorra) Presidente Mundial de FIABCI y Wilder Ananikian

Foto 3: Wilder Ananikian y Daniel Vasquez (Colombia) Presidente de CILA 2022

utilizar tecnologías emergentes que revolucionarán la industria inmobiliaria en los próximos años.

• En el capítulo de NAR en Español se abordó el Mercado Latino de Estados Unidos, y el Futuro Multicultural de Nuestra Industria.

Con una cifra que ya supera los 60 millones de personas, el mercado Latino es sin duda el grupo que dará forma a la realidad de la industria de bienes raíces en el país en las próximas décadas.

• Un aspecto complementario que se abordó fue hacer negocios con REALTORS® en Latinoamérica, tendiendo puentes de cultura, amistad y negocio. Latinoamérica, por su parte, es considerada como una de las regiones del planeta con mayor potencial de desarrollo y crecimiento, y con un gran porcentaje de las inversiones en bienes raíces en Estados Unidos. Este panel fue organizado en estrecha colaboración con la Confederación Inmobiliaria de Latinoamérica (CILA).

También se participó de la Conferencia motivacional de Simone Biles sobre desarrollo personal y profesional, dictada por la primera mujer en ganar cinco títulos del Campeonato Mundial All-Around. Biles es la gimnasta más condecorada de la historia del Campeonato Mundial, masculina o femenina, con 25 medallas en total (19 de oro) y siete veces medallista olímpica (4 de oro, 1 de plata, 2 de bronce).

El congreso de NAR, se reunió del 10 al 15 de noviembre de 2021. El próximo Congreso CILA, 2022 se realizará en agosto en Colombia. Se tendieron puentes con la NAR, para aportar conferencistas de primer nivel a nuestro país, (luego de 2 años de ausencia por la pandemia)

Además se está a punto de firmar un MOU de colaboración con la Asociacion de San Diego, entre unos de los objetivos se encuentra el desarrollo de la herramienta MLS, en nuestro país.

LA NUEVA JUNTA DIRECTIVA DE CILA PARA 2022 QUEDÓ INTEGRADA POR:

	CARGO	PAÍS
Daniel Vásquez	Presidente	Colombia
Pedro Fernández	Vice Presidente Norte	México
Eduardo Brigada	Vice Presidente Sur	Argentina
Danielle Herbozo	Secretaria	Perú
Paulina Cueva	Pro Secretaria	Ecuador
Jorge Figueredo	Tesorero	Paraguay
Enrique Morales	Pro Tesorero	El Salvador
Luiz Barcellos	Vocal 1	Brasil
Miriam Bojorquez	Vocal 2	Guatemala
Adrián Mora	Vocal 3	Costa Rica
Eric Van Hoorde	Vocal 4	Panamá
Francisco López	Vocal 5	Venezuela
Belkys Cuello	Vocal 6	Rep. Dominicana
Ofelia Ulloa	Past President	Costa Rica

CONSEJO CONSULTIVO

	CARGO	PAÍS
Daniel Vásquez	Presidente	Colombia
Wilder Ananikian	Ex Presidente	Uruguay
Ofelia Ulloa	Past President	Costa Rica
Javier Grandinetti	Ex Presidente	Argentina
Frank Morrice	Ex Presidente	Panamá
Ernesto Figueredo	Ex Presidente	Paraguay
Teodoro Joao	Ex Presidente	Brasil
Tony Hánna	Ex Presidente	México

ASESORES DEL PRESIDENTE

	CARGO	PAÍS
Luis Silveira	Asesor Adjunto Presidente	Uruguay
Pedro Ramírez	Presidente Electo 2023	Guatemala
Karina Reyes	Asesora	Colombia

João Teodoro Da Silva • Presidente de Sistema Cofeci-Creci - Brasil

Educación, ética y ciudadanía

En este año de 2022, el Sistema Cofeci-Creci cumple sesenta años. Muchas fueron y siguen siendo nuestras batallas.

La mayor, sin embargo, ha sido obtener de la sociedad y de los poderes constituidos de nuestra República el reconocimiento que los Corredores Inmobiliarios merecen y necesitan.

Para ello, se han realizado numerosos esfuerzos para promover la educación, tanto desde el punto de vista técnico como general.

El respeto profesional presupone educación, ética y ciudadanía. Estos tres conceptos están unidos umbilicalmente.

Recientemente, se circuló en la internet un video grabado por el humorista Nelson Freitas, del programa Zorra Total (Red Globo de TV).

En el video, el actor relata un hecho que tuvo lugar en Estocolmo, capital de Suecia, que retrata muy bien la educación a la que aspiramos.

Dice él que un ciudadano de América Latina que transitaba por aquél país, al abordar el metro, se sorprendió por el orden, limpieza y el respeto y deferencia de los suecos en relación a las advertencias y sinalización indicativa.

Todo parecía funcionar a la perfección; nadie se atrevía a contravenir ninguna regla. Sin embargo, un hecho le causó extrañeza.

Junto a una enorme fila de personas para comprar sus boletos, había un dispositivo de acceso giratorio con la inscripción "pasaje libre y gratuita".

El hombre jamás había visto algo así en su país de origen. Sin entenderlo, se acercó de la directora de la estación y le preguntó por qué aquél pasaje era libre.

La mujer respondió que, eventualmente, algunas personas podrían no tener el dinero para pagar el boleto, debido, por ejemplo, a una emergencia o un olvido de la billetera.

Aún sin entender, preguntó: ¿qué pasa si alguien, a pesar de tener dinero, no quiere pagar? Ella entonces le respondió: pero ¿por qué alguien haría eso? ¿cuál sería la razón?

El turista, que no tenía nada que decir, guardó silencio. Detrás de él estaba una enorme fila de pasajeros para pagar sus boletos. El acceso gratuito todavía estaba vacío.

¡Esto es ciudadanía!

Ya en el tren, el viajero comenzó a reflexionar sobre las sociedades latinoamericanas.

¿Por qué no pasa lo mismo por aquí?

¡Es que el desarrollo de una nación implica la evolución de los valores morales de sus ciudadanos!

Los valores morales, a su vez, determinan el comportamiento ético no solo de los ciudadanos, sino también de los profesionales. Aunque sean naturales, los valores morales se perfeccionan con la educación.

Aquí está el problema de Brasil y, quizás, de América Latina. El título universitario no es requisito para los corredores. Pero la educación secundaria se deteriora año tras año y ya no prepara a las personas para la vida, como en el pasado.

O sea, no produce ciudadanía. Sin ciudadanía no hay ética; sin ética no hay profesionalismo; sin profesionalismo no hay respeto.

La profesión de corredor de bienes raíces fue regulada en Brasil por la Ley n° 4.116, del 27 de agosto de 1962, la cual fue derogada y reemplazada por la Ley n° 6.530, del 12 de mayo de 1978.

Este es un gran privilegio, que establece una reserva legal de mercado para los profesionales brasileños. Pero el ejercicio de esta prerrogativa requiere ciudadanía, que la escuela secundaria ya no proporciona.

Así, la titulación universitaria se ha convertido en un requisito indispensable para el ejercicio profesional.

¡Esta será la prioridad del Sistema Cofeci-Creci en sus sesenta años! ■

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.

Lic. Alfredo López Salteri • Director de ALS Consultants

El éxito y la persistencia

Con motivo de iniciar el nuevo año he pensado en compartir con usted un tema que considero que tiene gran relevancia para el desarrollo personal y profesional. Se trata de lo que doy en llamar constancia en el propósito.

El éxito tiene un componente importante y este es la persistencia. Por cierto que ello demanda de su parte una clara comprensión sobre lo que usted quiere lograr.

Dicho de esta forma pareciera resultar algo sencillo y en verdad ello no lo es, de manera que trataré que compartir con usted algunas ideas que entiendo le permitirán poner foco en diversos aspectos de un proceso que le ayudarán para tal fin.

La persistencia implica que usted tendrá que atravesar grados de dificultad para obtener lo que desea lograr y por otra parte ir adquiriendo las habilidades y destrezas que le permitirán sentirse seguro y confiado para seguir creciendo.

Estas habilidades y destrezas se alcanzan por medio de la práctica. Bien dice el dicho... “la práctica hace al maestro”.

Piense en cuantas de las personas que han logrado el éxito pasaron por este proceso: descubridores, investigadores, profesionales, empresarios, artistas, artesanos, deportistas, etc.

Ahora bien, muchas veces puede ocurrir que la persistencia no le permita alcanzar el objetivo, la meta o el éxito.

Nada ni nadie le garantiza que vaya a lograrlo, pero el valor o la importancia está dado por el intento de haber tratado de conseguirlo.

Durante sus esfuerzos por lograr lo deseado deberá vencer muchas veces diversos obstáculos o barreras y otras veces otras situaciones lo desviarán de su propósito.

La clave para lograrlo está en mantenerse encarrilado; esto es persistir.

Es más, en ciertas ocasiones podrá sobrevenir lo que conocemos como el fracaso, sin embargo si su objetivo es claro usted deberá perseverar.

Muchas personas creen que el inventor de la bombilla de luz fue Thomas A. Edison, pero en realidad dicha invención pertenece a un a un británico llamado Joseph Swan.

Fue esta persona quien hizo más de una decena de intentos y abandonó la idea.

Fue entonces cuando un tiempo después, Edison tomó la bombilla sobre la cual trabajaba Swan en la cual éste no podía resolver el problema de que entrara el oxígeno y le quemara los filamentos. Edison trabajo con dedicación -hizo más de mil intentos- hasta conseguir que el filamento de la bombilla no se quemara.

La característica de éste estuvo puesta en la perseverancia.

> “Si uno no ha fracasado, es porque no se ha esforzado mucho”
>
> *Shirley Hufstedler*

Se cuenta que en uno de sus intentos, uno de sus discípulos que trabajaba con él le preguntó si no se desanimaba ante tantos fracasos, a medida que hacía sus pruebas.

Dicen que Edison le dijo a su colaborador: ¿Fracasos…, ¿de qué me hablas? En cada nuevo ensayo que he realizado, he descubierto cual era la razón de que la bombilla no funcione. Ahora ya conozco más de mil maneras de cómo no hacer una bombilla.

Esta breve historia lo dice todo: usted tiene que ver cada fracaso como una nueva oportunidad y no tener temor a equivocarse.

Los fracasos nos hacen reflexionar y resultan ser tan vitales como inevitables. Otras veces haciendo nos equivocamos.

El concepto de que “equivocarse es malo” forma parte de nuestro inconsciente personal, ese “programa” que llevamos dentro de la mente.

El Dr. Russell L. Ackoff, Ph.D. señala que: “solo aprendemos cuando nos equivocamos. Si no nos equivocamos es que ya sabíamos como hacerlo. Entonces, si ya sabíamos cómo hacerlo, ¿Qué vamos a aprender?”

Deje de lado esa vieja frase que dice: “Si piensas que no puedes, no puedes”.

El fracaso nos brinda información que de otra manera no obtendríamos en el proceso de aprendizaje.

La clave consiste en ver al fracaso como una oportunidad que nos permita replantearnos lo que hacemos.

Joe Girard dice al respecto que “La persistencia significa ser un líder en su propia vida llena de éxitos, y no un seguidor. No siga los senderos. Ábralos”.

Uno de sus pensamientos que tiene Joe Girard en su oficina, dice: “Todo el secreto de la vida es saber lo que uno quiere, anotarlo y luego comprometerse a realizarlo”.

Estos pensamientos hacen referencia a lo que llamamos “constancia en el propósito”.

¡Alerta! Tenga cuidado de las influencias de terceras personas que muchas veces actúan con observaciones o comentarios que le hacen perder la direccionalidad, lo desaniman y por lo tanto le pueden generar un estado de desmotivación.

Al respecto siempre he creído que es conveniente reunirse con aquellas personas que tienen una

El fracaso nos brinda información que de otra manera no obtendríamos en el proceso de aprendizaje.

mirada positiva y no con los que tienen una mirada negativa sobre las cosas y sobre el futuro.

Siempre digo que lo peor que le puede suceder a un vendedor en juntarse con lo que yo doy en llamar “los pálidos”.

Si usted se junta con otros colegas que son “pálidos“, terminará siendo “un pálido“.

Quiero ahora compartir una vieja historia que describe claramente esta realidad.

Se trata de una persona que vendía “panchos“. En Argentina llamamos de esta manera lo que los norteamericanos llaman “hot dogs”. Vivía un hombre a la vera del camino ...y vendía panchos

No tenía radio. Sufría de la vista y por lo tanto no leía ningún diario; pero, ...vendía panchos.

Colocó un cartel a la orilla del camino, señalando cuan buenos eran sus panchos.

Se paró a un lado del camino y gritó: “Compre un pancho, señor“, y la gente compró. Aumentó sus pedidos de salchichas y pan y compró un negocio más grande para atender mejor a su clientela.

Hizo venir a su hijo del colegio para que lo ayudara. Pero entonces ocurrió algo. Le dijo su hijo:

¿Padre, no has estado escuchando la radio?

Las cosas andan mal, la situación internacional es grave y la situación local es aún peor.

A lo que pensó el padre:

“Mi hijo ha ido al colegio, escucha radio y lee los diarios. Por consiguiente debe estar al tanto de los acontecimientos“.

Por lo que el padre redujo los pedidos, quitó el cartel anunciador y dejo de pararse a la orilla del camino para vender sus panchos, con el resultado de que las ventas decayeron prácticamente de un día para el otro.

“Tenías razón, hijo“, le dijo el padre al muchacho.
“Por cierto que la situación es muy grave” ■

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

Lic. 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.

Antonio Hánna Grayeb • CEO en Tiburones Inmobiliarios

Foto: Wolfgang Kaehler/LightRocket, vía Getty Images - https://www.nytimes.com

La Riviera Maya

La joya de la corona en México

En México el Sector Inmobiliario dentro de las Zonas Turísticas ha tenido un gran auge desde hace casi 50 años. En los años '70, Acapulco era el destino de moda a nivel nacional e internacional.

El Acapulco Dorado era el lugar de moda donde se construían hoteles y restaurantes. La zona de las Brisas se consolidaba como la zona más exclusiva para tener una casa. Posteriormente, en los 80´s se puso de moda el Acapulco Diamante, que marcó un gran avance para el sector inmobiliario.

En los 80's, Ixtapa y Huatulco se destaparon como dos proyectos de FONATUR que logran despegar la zona. Por otra parte, Puerto Vallarta entró en Auge y para la década de los 90s, La Riviera Nayarit se destapó y complementa la oferta turística en el pacífico mexicano.

En la primera década del nuevo siglo, destacó el puerto de Veracruz y sus precios llegan a ser comparados los de Miami. Hay varios destinos que se han desarrollado, como la Escénica entre Tijuana y Ensenada, donde Rosarito es la zona más demandada.

Los Cabos, que ha sido el destino de lujo de los californianos, San Carlos en Sonora, junto a playas más pequeñas y coquetas en varios estados de la República. Sin embargo la Joya de la Corona del Sector Inmobiliario sigue siendo la Riviera Maya.

Primero fue Cancún, que desarrolló la famosa zona hotelera y donde a la par se comenzó con desarrollos condominales, fraccionamientos, clubs de golf, marinas, etc. El inigualable color de su mar, el equipamiento de su infraestructura turística y el buen servicio, lograron que la gente lo prefiera como su destino mas visitado en vacaciones.

Después despegó Playa del Carmen, con su estilo peculiar y la famosa Quinta Avenida, logrando que el mercado sudamericano y europeo volteen a verlo.

En Playa del Carmen se desarrollaron fraccionamientos de terrenos, casas y condominios, y en las cercanías de la Quinta, comenzaron a

Antonio (Tony) Hánna Grayeb

Presidente de FIABCI International.
CEO en Tiburones Inmobiliarios.
Ex-Presidente de FIABCI Américas.
Ex-Presidente de CILA. CEO en Second Home USA by HANNA Inmobiliaria

Foto: Donald Miralle, vía Getty Images - https://www.nytimes.com

construirse edificios de tres y cuatro niveles, con departamentos pequeños y algunos servicios, propios para habitación o rentas vacacionales.

Desde hace 10 años el destino que ha surgido y se ha puesto de moda es Tulum, con sus vestigios arqueológicos, parques temáticos y maravillas naturales ha logrado que se haga un ambiente muy chic, relajado y holístico.

Hoy vemos grandes Complejos Residenciales que venden el m2 de terreno en promedio US$ 300 o departamentos de 35 m2 en US$ 120.000.

Hay proyectos para todos los gustos, pero el respeto y honra por la naturaleza es el común denominador. En los siguientes 20 años, La Riviera Maya se seguirá desarrollando y se consolidará como el destino inmobiliario turístico más importante de Latinoamérica. ■

Foto: Donald Miralle, vía Getty Images - https://www.nytimes.com

Foto: Nano Calvo, vía Associated Press - https://www.nytimes.com

Prof. Jorge Aurelio Alonso • Argentina

¿Cómo gestionar en el nuevo mercado inmobiliario?

El mundo ha cambiado!!

Y como consecuencia, todo mercado -y en especial el inmobiliario– debe hacer frente a profundas modificaciones en los comportamientos sociales, anticipadas por la pandemia del COVID.

Los nuevos medios de comunicación; la gravitación de las redes sociales en la opinión pública; el empoderamiento femenino en las áreas directivo-laboral; cultural y científica; el sistema “home office”; la educación “a distancia”; el avance de la “compra virtual”; la incipiente pero progresiva robótica hogareña, son algunos factores que inciden para que la inmobiliaria del hoy deba ser una organización con concepto del “real state”.

Este cuadro de situación compromete no solo al titular de la inmobiliaria, sino también a todo el personal que la integra, ya que requiere implementar nuevas estrategias en la comercialización y gestionar acorde a los requerimientos de una sociedad motivada ahora por nuevos estilos de vida y atraída por los nuevos adelantos tecnológicos.

Se hace necesario saber y comprender que hay modalidades, sistemas y procedimientos que se han implementado y con ellos optimizado resultados: la digitalización por ejemplo.

Consultas; ofertas; promociones; “visitas” al inmueble; “ver” el barrio y alrededores.

Simplifica tiempos. Economiza energías. Moviliza el ingenio de todo integrante de la inmobiliaria. Y obliga a una adecuada planificación de las tareas de todo el personal. Pero todo lo teórico tiene que ser “bajado a la práctica”.

Por tal consideramos de utilidad repasar lo nuevo; lo modificable; lo continúo que la empresa inmobiliaria –cualquiera sea su tamaño– tendrá que aplicar en su tarea cotidiana.

El “día a día” debe estar planificado con la finalidad de que las “improntas”, que habitualmente presenta la gestión, no alteren el cumplimiento de ciertas tareas esenciales.

Y frente a los resultados ventajosos que se advierten con la nueva metodología de gestión, será necesario fortalecer los servicios remotos, mientras se reservan las etapas presenciales solo para trámites específicos.

Hay ciertas actividades que se están implementando y que son más eficientes, que no deberían ser como se realizaban antes; debemos orientarnos a la digitalización del 100% del proceso.

Las expectativas que se avizoran para el sector en este nuevo año requieren que quienes operen en él estén preparados para responder con metodología actualizada.

Ello implica que además de disponer de modernos sistemas administrativos y de comunicación, el personal tendrá que adaptarse conceptualmente no solo a ellos, sino también a una gestión renovada en la “alta calidad” de atención a los clientes y al desarrollo profesional de “servicio” que como profesional presta. ■

Prof. Jorge Aurelio Alonso

Asesor Académico Instituto de Capacitación de la Cámara Inmobiliaria Argentina. Profesor Emérito del Instituto de Capacitación de la Cámara Inmobiliaria del Uruguay.

CÁMARA INMOBILIARIA URUGUAYA

ACTUALIZACIONES ECONÓMICAS

ÍNDICES - MONEDAS • 2019 - 2022

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			
2022							
MARZO	1.0638	–	–	–	1428.01	5.233	–
FEBRERO	1.0598	247.68	1.47	8.85	1373.03	5.1586	42.533
ENERO	1.0576	244.09	1.78	8.15	1369.70	5.1608	44.154
2021							
DICIEMBRE	1.0560	239.81	-0.10	7.96	1364.33	5.1411	44.695
NOVIEMBRE	1.0566	240.05	0.25	7.86	1.362.06	5.0933	44.1
OCTUBRE	1.0593	239.44	1.04	7.89	1.359.25	5.0665	44.181
SETIEMBRE	1.0624	236.98	0.46	7.41	1.357.94	5.0267	42.94
AGOSTO	1.0671	235.89	0.85	7.59	1.345.54	4.9995	42.464
JULIO	1.0665	233.90	0.52	7.30	1.337.06	4.9678	43.704
JUNIO	1.0657	232.69	0.67	7.33	1.346.86	4.9448	43.577
MAYO	1.0626	231.15	0.46	6.64	1.339.73	4.9192	43.794
ABRIL	1.0674	230.10	0.50	6.76	1338.34	4.8875	43.802
MARZO	1.0726	228.95	0.62	8.34	1336.92	4.8404	44.187
FEBRERO	1.0775	227.55	0.82	9.12	1291.96	4.7792	43.145
ENERO	1.0775	225.69	1.60	8.89	1291.77	4.7846	42.278
2020							
DICIEMBRE	1.0773	222.13	- 0.19	9.41	1291.44	4.7688	42.340
NOVIEMBRE	1.0765	222.55	0.28	9.59	1289.80	4.7410	42.521
OCTUBRE	1.0781	221.92	0.58	9.74	1287.76	4.7113	43.003
SETIEMBRE	1.0776	220.64	0.64	9.92	1283.07	4.6849	42.575
AGOSTO	1.0780	219.24	0.57	9.79	1264.25	4.6633	42.587
JULIO	1.0780	217.99	0.55	10.13	1256.09	4.6581	42.376
JUNIO	1.0803	216.80	0.02	10.36	1255.72	4.6213	42.212
MAYO	1.0823	216.76	0.57	11.05	1260.99	4.5352	43.308
ABRIL	1.0832	215.54	2.00	10.86	1260.18	4.4811	42.257
MARZO	1.0832	211.32	1.33	9.16	1257.33	4.4424	43.008
FEBRERO	1.0871	208.54	0.61	8.32	1199.07	4.3672	39.152
ENERO	1.0879	207.27	2.09	8.71	1198.78	4.3653	37.531
2019							
DICIEMBRE	1.0840	203.02	-0.03	8.79	1198.59	4.3435	37.308
NOVIEMBRE	1.0834	203.08	0.42	8.40	1197.13	4.3140	37.840
OCTUBRE	1.0778	202.23	0.75	8.34	1195.70	4.2890	37.416
SETIEMBRE	1.0776	200.72	0.52	7.78	1193.47	4.2526	36.939
AGOSTO	1.0754	199.69	0.88	7.76	1168.25	4.2213	36.642
JULIO	1.0736	197.94	0.76	7.54	1167.67	4.1960	34.350
JUNIO	1.0773	196.44	0.64	7.36	1166.93	4.1792	35.182
MAYO	1.0817	195.19	0.40	7.73	1165.14	4.1604	35.252
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

(*) 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 MARZO 2022 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**

Ogilvy

Scotia®

Tu casa habla de vos. Tu banco también.

Accedé hasta el 90% del valor del inmueble y además tenés el crédito aprobado durante 6 meses para buscar tu casa.

Préstamo inmobiliario

DESDE **3,9%** T.E.A. en UI

Tasación y seguro de incendio sin costo.

Pedilo en scotiabank.com.uy

Sujeto a aprobación crediticia por Scotiabank Uruguay S.A. Términos y condiciones en scotiabank.com.uy