CIUDADES

Nº 87
Revista Oficial de la
Cámara Inmobiliaria Uruguaya
Año 22. Julio / Agosto 2022

1987 - 2022 CIU 35 años

¿Vuelve el Ladrillo-Bank?

Informe de B&D
Novedades en la oferta inmobiliaria

Fernanda Calisto
Nuevas normativas sobre lavado de activos

Juan Lenguas
Qué desarrollar para ser un emprendedor

Matías Medina
¿De qué depende el patrimonio inmobiliario?

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, Lic. Alan Hirschlaff, Dra. María Fernanda Calisto, Matías Medina, Lic. Alfredo López Salteri, Prof. Jorge Aurelio Alonso, João Teodoro Da Silva, Natalia Tellechea, Dr. Julio Decaro, Dr. Martín S. Acosta, Lic. Juan Lenguas, Damián Tabakman, Ernesto Figueredo.

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. 87 - Año 22 - Julio / Agosto 2022

Autoridades

Presidente
Beatriz Carámbula

Vicepresidente
Matías Medina

Secretario
Leonardo Bordad

Prosecretario (CIC)
Daniela Hernández

Tesorero
Luis Silveira

Directivo
Alicia Huertas

Directivo (CAINPA)
Diego Beloqui

Directivo (CIM)
Mario Méndez

Directivo (CIR)
Carlos González

Directivo
Jorge Alberti

Directivo
Álvaro Echaider

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
Beatriz Carámbula
Luis Silveira

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

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

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

Consejo Consultivo
R. Wilder Ananikian
Gabriel Conde
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

6 In Memoriam:
Leon Gustavo Peyrou Sorojovich

7 Editorial: Leon, honraremos tu legado, construyendo el futuro

8 Heraclio Labandera:
¿Vuelve el ladrillo-bank?

11 Análisis: de la Redacción de Ciudades
Los inversores se van a quedar en casa

12 Ec. Natalie Ayçaguer:
El salto de las viviendas promovidas

16 Análisis: de la Redacción de Ciudades
La descarbonización de los bienes raíces

20 Tendencias: de la Redacción de Ciudades
Madera biosintética para la construcción

22 Lic. Alan Hirschlaff:
La prenda de acciones

26 Dra. María Fernanda Calisto:
Prevención de lavado de activos y financiamiento del terrorismo en el sector inmobiliario

30 Matías Medina López:
Patrimonio inmobiliario en riesgo

33 Lic. Alfredo López Salteri:
El asesor profesional inmobiliario

36 Prof. Jorge Aurelio Alonso:
Incidencia del personal en las inmobiliarias (II)

38 João Teodoro Da Silva:
¡Quiénes compran terreno, no tienen como fallar!

40 Dr. Julio Decaro:
El burrito del Señor

42 Natalia Tellechea:
El Real Estate ya construye su futuro virtual en el Metaverso

46 Dr. Martín S. Acosta:
Las franquicias comerciales en el sector inmobiliario

48 Lic. Juan Lenguas:
¿Qué características hay que desarrollar para emprender?

52 Damián Tabakman:
Hay cambios en el mercado inmobiliario

56 Ernesto Figueredo:
Paraguay se consolida como destino inmobiliario en la región

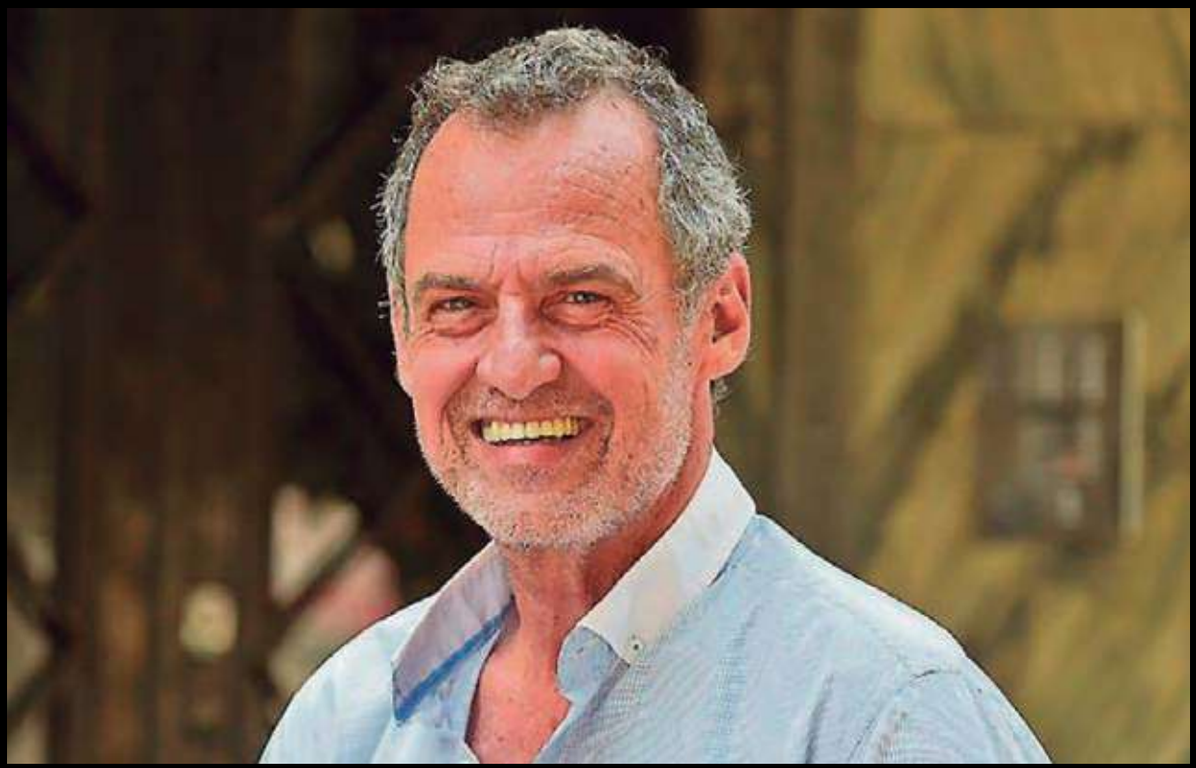
58 Noticias: de la Redacción de Ciudades
Arquitectos uruguayos fueron premiados en Corea

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



In Memoriam:

Leon Gustavo Peyrou Sorojovich 1955 – 2022

El pasado 2 de Junio dejó de existir de modo infausto el presidente de la Cámara Inmbiliaria Uruguaya (CIU), Leon Peyrou.

En la última década fue miembro activo de varias comisiones de trabajo de la gremial, brindó apoyo permanente a la Cámara Inmobiliaria Uruguaya y al Sector Inmobiliario en general, sin hacer distinciones.

Fue un referente de consulta tanto en el país como en el exterior.

Leon Peyrou fue además miembro activo del Tribunal de Honor de la CIU hasta el año 2017.

En el período 2017-2020 integró la Comisión de Lavado de Activos de la gremial, y en la elección de la directiva presidida por Wilder Ananikian, acompañó su gestión como su Vicepresidente de la Directiva.

En 2020 tomó el desafío de conducir a la Cámara Inmobiliaria Uruguaya desde la Presidencia, e integró las comisiones de Asuntos Legislativos, Intergremial, Interinstitucional de la Actividad Inmobiliaria y Prevención de Lavado de Activos de la institución.

Pero comenzado el mandato, una dura dolencia física le forzó a tomar una licencia cada vez más exigente, y ello le impuso un parcial alejamiento de la actividad gremial, mas no distancia de las soluciones.

En el último año y medio enfrentó una dura enfermedad y lo hizo con total entereza.

Llevó con estoicismo su mal, y cumplió los deberes corporativos y empresariales sin quejas ni resignación.

Fue un hombre de palabra, responsabilidad y seriedad a la hora de cumplir compromisos como empresario, directivo y ser humano.

Amante de la naturaleza, con su presencia le dio prestigio y honestidad a la actividad inmobiliaria.

Cientos de muestras de condolencias y afecto de parte de socios e Instituciones amigas, del país y del exterior, hicieron explotar las redes al saberlo.

Con su desaparición física, se silenció una voz de toda la familia inmobiliaria del país.

Le sucedió en el cargo su Vicepresidente, la Sra. Beatriz Carámbula, quien había ocupado ese sitio de modo interino cuando se impusieron las ausencias obligadas.

Tras el infausto episodio, deberá culminar el mandato hasta 2023.

Leon, honraremos tu legado, construyendo el futuro

Beatriz Carámbula

Presidente de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya

Nunca estamos suficientemente preparados para enfrentar la partida de un ser querido. Experimentamos una mezcla de sensaciones y emociones difícil de explicar. Nuestro querido León Peyrou, Presidente de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya, nos dejó demasiado pronto. Hombre de principios y valores con una verdadera pasión por su trabajo gremial. Trabajar con él fue todo un privilegio, lo destaco como UN SEÑOR PROFESIONAL y UN EXCEPCIONAL SER HUMANO.

Las despedidas son tristes, siempre permanecerá León en nuestro recuerdo y en nuestro corazón; el lugar que él se ganó. Nos deja su característica sonrisa, sus dichos campechanos, pero sobre todo, nos deja sus enseñanzas y su ejemplo, honraremos su legado.

Como todo en la vida y como él hubiera querido, hay que continuar y en eso estamos...

Esta nueva Directiva permanece trabajando profesionalmente en pos del crecimiento y fortalecimiento de la Cámara Inmobiliaria, tanto a nivel nacional como internacional, con objetivos claros y con caminos delineados. En estos caminos, surgirán oportunidades, desafíos y también adversidades, que tendremos, con perseverancia y dedicación, que enfrentar juntos, para alcanzar así, las mejores soluciones para el sector y nuestros asociados.

El pilar fundamental de la Cámara son ustedes, nuestros socios. Necesitamos nos transmitan sus inquietudes, sus problemas pero también valoramos mucho sus propuestas e ideas. Desde la Directiva hay disposición total para recibirlos, escucharlos, asesorarlos y ayudarlos. Trabajamos con responsabilidad apoyados por un gran equipo de profesionales que también están a disposición del socio.

Como gremial es fundamental estar unidos y comprometidos, es imprescindible continuar consolidando los vínculos personales, promoviendo la interacción entre los socios, tanto de Montevideo como del interior. Hay distintas propuestas de encuentros donde es importante participar activamente, el beneficio es para todos.

Quiero compartir con ustedes, que para esta Directiva es fundamental continuar con la capacitación constante a nuestros socios. Buscamos que el socio CIU tenga un sello diferencial por su profesionalismo y destaque en el trabajo. Estamos en un mundo cambiante y tenemos que prepararnos para las constantes innovaciones de tecnología, inteligencia artificial, metaverso, activos virtuales y más. Lo único que es indudable es que tenemos que acompañar los cambios.

Por último, un tema que nos desvela en este período, es trabajar incansablemente por aprobar en el parlamento nacional la Ley del Operador Inmobiliario. Es un proyecto de ley, que busca regular la actividad del sector inmobiliario para formalizarlo y profesionalizarlo. Es un proyecto de Ley conciso, que no restringe la libertad de trabajo, ni restringe la libertad de comercialización de los propietarios.

Buscamos que todos los que estén trabajando en el sector inmobiliario tengan un trato justo y equilibrado, con los mismos derechos y obligaciones que rigen en nuestro sector. Como es de público conocimiento, el informalismo crece día a día, esto conlleva implícitamente a evasión tributaria, a la desprotección de los trabajadores, afecta al público en general y perjudica a la profesión del operador inmobiliario. Uno de los motivos de este crecimiento es a nuestro juicio, por la falta de controles a aquellos operadores informales que evaden tanto sus obligaciones tributarias, como las normas de prevención de lavado de activos por parte de los sujetos obligados no financieros establecidas por la Senaclaft.

El proyecto de ley que proponemos desde la Cámara Inmobiliaria Uruguaya en conjunto con la Cámara Inmobiliaria Punta del Este Maldonado, Colegio de Administradores de Propiedad Horizontal y Asociación de Agentes Inmobiliarios del Uruguay, es una Ley donde todos ganan. El cliente gana en servicio, el sector en regulación e igualdad de derechos y obligaciones ante la ley y el estado en recaudación y previsión social.

Con la Directiva, hemos tenido y seguiremos manteniendo reuniones con autoridades nacionales y legisladores de todos los partidos, para avanzar en la aprobación de la referida Ley.

Desde la CIU continuaremos con la tarea de jerarquizar la profesión. No tenemos dudas que para el país brindar un marco regulatorio al sector inmobiliario, es positivo desde todo punto de vista y posicionaría a Uruguay a la altura de los países más desarrollados en la materia.

Todos somos la Cámara, continuemos unidos, trabajando mancomunadamente por nuestro sector.

Somos equipo: Sumamos valor, unión y experiencia.

Heraclio Labandera • Periodista, especializado en prensa económica y financiera

¿Vuelve el ladrillo-bank?

Inestabilidad financiera global, ruidos en las finanzas de Uruguay, tambores de guerra como telón de fondo, aumento del precio de las materias primas, incremento de la inflación mundial y rienda corta inflacionaria en el país. Las noticias susurran escenarios de incertidumbre. ¿El mercado apostará de nuevo al ladrillo-bank?

Heraclio Labandera

Periodista, especializado en prensa económica y financiera

Lo dijo en el Almuerzo de la Asociación de Dirigentes de Marketing (ADM) y reiteró lo dicho en nota concedida a un matutino. El principal jerarca de la autoridad monetaria admitió que Uruguay en 2022 no alcanzaría el objetivo de reducir su inflación al nivel que se había pautado en el marco de la programación financiera del país.

En una entrevista del periodista Fabián Tiscornia publicada a comienzos de mayo en el diario "El País", el presidente de Banco Central del Uruguay (BCU), Diego Labat, advirtió que no sería posible alcanzar el nivel inflacionario esperado para originalmente este año.

"Hay un shock muy fuerte que presiona sobre los precios y eso es lo que nos complica el escenario inflacionario, donde este año claramente vamos a estar fuera del rango de entre 3% y 6%", dijo. Se observa ésto en el renglón de los pesos, pero también el escenario empeoró con la formidable devaluación del dólar en Estados Unidos, donde hay un fuerte debate aún en curso sobre la eficacia financiera de la administración del presidente Joe Biden.

> “En el Comité de Política Monetaria pasado dimos el signo que claramente vemos que van a haber nuevos incrementos de la tasa”.
>
> *Diego Labat, presidente del BCU*

A esto se añadió que en ese país la Reserva Federal (FED, el Banco Central estadounidense) resolvió aumentar de nuevos las tasas de interés, en un formidable esfuerzo por contener la depreciación de la divisa, lo que pr otro lado, amenaza con provocar recesión.

No es fácil encontrar el equilibrio. Y como era de esperar, una modificación drástica en el precio del dinero en Estados Unidos, también tendría efectos sobre el euro, debido a que el Banco Central Europeo también introdujo medidas de similar naturaleza.

En Uruguay el dólar sigue los vaivenes de Brasil y para muchos ya no se lo toma en forma unánime como el refugio contra la devaluación, como ha sido considerado en forma tradicional.

La recurrente desvalorización del dólar en Uruguay hizo que ya no se lo viese como un reaseguro universal de valor y muchos operadores vuelven a mirar hacia otras alternativas como ancla en el tembladeral.

Mirada al ladrillo

A partir de 2020 la pandemia fue un estimulo excepcional para el incremento del gasto público en todos los países del mundo, y si entonces se la comparó con la implementación de una economía de guerra, que habría para decir de la factura provocada por la invasión de Rusia a Ucrania.

El conflicto es un factor distorsivo en los precios del mundo, provocando alzas en el valor de las commodities y otros insumos vinculados a la canasta de consumo y a la producción agropecuaria. Y como la guerra estalló en un momento inflacionario global, en paralelo las materias primas recobraron su papel de refugio frente a una reserva internacional de valor, al igual que debía suceder con el dólar.

Pero esta vez operó otro aspecto inesperado, que ya existía pero no se visualizaba ni generaba demasiado ruido en el juego general de los precios: en su casa, el dólar comenzó a depreciarse de modo persistente.

La inflación del peso en Uruguay fue otro tema que también incidió en el clima económico y muchos comenzaron a elegir el ladrillo como refugio.

Algunos inmobiliarios uruguayos entienden que el mercado ya no quiere ahorrar en dólares y está optando por comprar propiedades para obtener renta.

Esto, sumado a las flexibilidades normativas que ahora el Gobierno puede impulsar con las viviendas calificadas de interés social, conjugan una coyuntura especial que el mercado ha oído.

Freno a la inflación

A esto se suma el fruto de la rienda corta que se puso en el país a los precios de la economía para controlar la inflación.

El año comenzó con una inflación más alta de lo esperado, y la guerra la hizo crecer al rango de 9 puntos porcentuales y monedas.

Se esperó entonces lo peor, como por ejemplo que se llegara a una inflación de dos cifras (10% o por encima), lo que constituye una frontera psicológica relevante.

Pero cerrado el dato de mayo, se supo que ésta pareció estacionarse en el 9,4%, ya que la cifra fue recogida durante tres meses sucesivos de inflación anualizada, lo que se entiende como una tendencia instalada.

Por ahora ese valor parece ser el techo inflacionario, no obstante lo cual se pueda prever algún ajuste complementario de las tasas del BCU, para blindar el costo de la variable monetaria.

Con ese panorama vuelve una luz al final del túnel financiero para el sector inmobiliario.

> “En términos económicos globales, la invasión de Rusia a Ucrania ha sido como si después de un enorme terremoto, se detonase el diluvio universal. El efecto económico del combate al Covid-19 provocó una caída mundial de la actividad y un incremento de gastos públicos para enfrentar los efectos sanitarios y sociales de la pandemia”.
>
> *Diego Labat, presidente del BCU*

Menos inflación reporta más dinero en la billetera de la gente. Si la gente tiene más dinero, puede invertir más en bienes raíces.

Y si el precio dinero no representa una presión agregada para los compradores, es probable que el público se anime más a invertir en inmuebles.

Y por último, si se yugula la inflación, se hará más cierto el proyecto del gobierno en volver al peso una moneda de calidad, lo que seguramente ayudará a desdolarizar el mercado y el valor de los inmuebles.

Si todo esto se cumple, el mercado inmobiliario se verá estimulado por nuevos factores. Así que hay que seguir a la inflación.

Ahí estará la respuesta a estas incógnitas. ■

Ven mercado de oportunidades

Algunos inmobiliarios advierten que el factor refugio del ladrillo pesa en cierto tipo de inversor.

La presidente de la CIU, Beatriz Carámbula, dijo que la plaza inmobiliaria uruguaya cobra valor para inversores de otras procedencias.

“Además del corrimiento al ladrillo debido al efecto inflacionario, hay factores contingentes a favor de esa opción, como la seguridad jurídica y la ausencia de conflictos bélicos”, dijo.

“Hay una creciente inversión de europeos que valoran las certidumbres que ofrece Uruguay”, agregó.

“Hoy se compra más barato en Punta del Este que en Montevideo”, dijo el Director de CIUDADES, inmobiliario Wilder Ananikian.

Es de la misma opinión el ex presidente de AdipeCidem y Camptur, el Inmobiliario Luis Borsari, quien añadió que al tradicional inversor argentino, ahora se suman más inversores de capitales nacionales.

Cantidad de compraventas con tendencia al alza

El último informe de la Agencia Nacional de Vivienda (ANV) informó sobre los datos de compraventas cerrado el año 2021. “La operativa inmobiliaria (en 2021) parece haberse recuperado rápido, mostrando un aumento en la cantidad de transacciones en Montevideo y el resto del país”.

No obstante ello, el documento advirtió que “para interpretar este aumento debe tenerse cautela, ya que puede deberse a un nuevo impulso en el sector inmobiliario que mostrará una tendencia al alza en próximos semestres”, porque puede ser fruto de “una postergación de transacciones que estaban proyectadas para realizarse en 2020, pero que por motivos del COVID-19 fueron pospuestas y concretadas en 2021”.

Por lo tanto, la información aún puede tener una cierta distorsión estadística por efecto de la Pandemia, más allá de lo cual el dato de utilidad es advertir una tendencia de recuperación en cuanto a la cantidad de transacciones de compraventa registradas. Un dato poco específico, pero orientador de tendencia.

Los inversores se van a quedar en casa

Los inversores globales habituados a buscar oportunidades en terceros países, seguramente van a quedarse masivamente en casa, luego de las subas de intereses de la FED y del BCE. La inversión deberá buscar en otras fuentes.

Un reconocido economista Mohamed El-Erian especializado en analizar los movimientos de la FED (Banco Central estadounidense) sostuvo que la burbuja de todo ha terminado, tras las últimas noticias sobre los movimientos provocados por ésta en sus tipos de interés.

La decisión de junio de la Reserva Federal de aumentar las tasas de interés en 75 puntos básicos (p.b), impresionó porque fue su mayor aumento desde 1994 y los economistas están comenzando a digerir el cambio de paradigma que significa.

Uno de los observadores de la FED más prominentes del mundo, es Mohamed El-Erian, principal asesor económico de la firma de servicios financieros Allianz y presidente del Queens' College en Cambridge. Al conocer la noticia, dijo que con ésto se producirá un "gran despertar" de los bancos centrales nacionales, ya que varios otros tomaron la misma semana medidas en sintonía con la FED.

Dos ejemplos de ello son el Banco Nacional de Suiza, que siguiendo la tendencia impuso un aumento de 50 p.b. en sus tasas, el primer movimiento que hizo desde 2007, y el del Banco de Inglaterra, que también inició un aumento de sus tasas, aunque más modesto de 25 p.b. Y como no podía estar ausente de todos estos cambios, el Banco Central Europeo (BCE) anunció en una reunión de emergencia sobre política monetaria, que iniciaría su primera subida de tipos en más de una década y continuaría con otra en el correr de septiembre.

Antes de esta serie de aumentos dramáticos, los bancos centrales habían estado desviando significativamente a los inversores, dijo el analista. "Ya es hora de que salgamos de este mundo artificial de inyecciones masivas de liquidez predecibles, donde todos se acostumbran a tasas de interés cero, donde hacemos cosas tontas como invertir en partes del mercado en las que no deberíamos invertir, o invertir en el economía de maneras que no tienen sentido", dijo. "Estamos saliendo de ese régimen, y (la movida) va a ser accidentada".

El-Erian se refirió al hecho de que durante la mayor parte de los últimos 14 años, la política monetaria en EE.UU y de otros países ha sido consistentemente laxa. Hasta ahora la Reserva Federal y otros bancos centrales han fijado bajas tasas de interés bajas y permitido que el dinero fluya hacia los bancos comerciales para comprar activos y acciones.

Eso estimuló el crecimiento económico frente a varias crisis económicas, pero también condujo a múltiples burbujas económicas, desde la vivienda hasta las criptomonedas y los subsidios respaldados por capital de riesgo para cosas como los precios baratos de Uber.

Pero El-Erian entiende que todas esas burbujas están a punto de disiparse, a medida que los bancos endurecen sus políticas y detengan el libre flujo de efectivo.

El ímpetu para el cambio era obvio. "El 8,6% (de inflación en Estados Unidos) es un día de ajuste de cuentas", dijo. "No se puede ignorar una inflación del 8,6%", añadió con evidente inquietud.

El aumento de 75 p.b. fue consecutivo a otros dos aumentos anteriores este año, de 25 p.b. en marzo y 50 p.b. en mayo.

El analista ha sido pesimista. En un programa muy influyente de la CBS, dijo al comienzo de junio que las predicciones de los expertos económicos sobre la inflación en Estados Unidos, habían sido demasiado optimistas. "Me temo que todavía va a empeorar", ya que "es posible que lleguemos al 9% a este ritmo".

El-Erian advirtió que el aumento de la tasa de interés del Banco Nacional Suizo fue más significativo que el de la FED. "El Banco Nacional Suizo siempre lucha contra una moneda fuerte. (…) Para que se adelante al BCE (en el precio del dinero) y suba no 25, sino 50, muestra que estamos en medio de un cambio secular".

Estos movimientos financieros globales impactan primero en las economías domésticas de los países que adoptan las decisiones, y el primer efecto será el de fidelizar a muchos inversores en sus economías domésticas, lo que seguramente influirá en una retracción del flujo de Inversión Extranjera Directa hacia terceros mercados.

Se terminó el dinero barato y esto, tarde temprano, termina por llegar a estas costas. ■

Ec. Natalie Ayçaguer • Bricksanddata.uy

El salto de las viviendas promovidas

En un artículo anterior de la revista CIUDADES se habló de “Las viviendas que cambiaron la Ciudad”, y se mencionó el decreto del 16 de abril de 2020.

La idea es retomar el artículo publicado, recordando las nuevas disposiciones y como han evolucionado las viviendas promovidas. También se analizarán algunas características como ser la distribución geográfica, tipo de proyectos entre otras.

Este decreto establece nuevas realidades para los promotores como para los compradores de las mismas.

Este decreto incorpora la promoción de 25 a 40 m2 para los monoambientes, también se elimina la restricción en la proporción de viviendas de un dormitorio.

Por otro lado en cuanto a los proyectos, se elimina el máximo de 100 viviendas (ref al pie 1: requería excepcionalidad), se habilitan los

ammenities (ref al pie 2: antes solo se admitía salón de usos múltiples), y se hablita hasta el 25 % de garajes como bienes individuales (ref al pie 3: no promovidos).

También se amplían algunas exoneraciones como el IP (ref al pie 4: 3 años de viviendas finalizadas), ampliación del plazo para devolución de IVA compras (ref al pie 5: costos directos de obra, hasta dos años luego de finalización).

Otro tema de debate que generó debate es la eliminación de los precios máximo de venta y la obligación de comprometer viviendas para el MVOT, así como la exoneración de renta por alquiler y sólo el mantenimiento de topes de precio y exoneración diferencial en la costa de Montevideo.

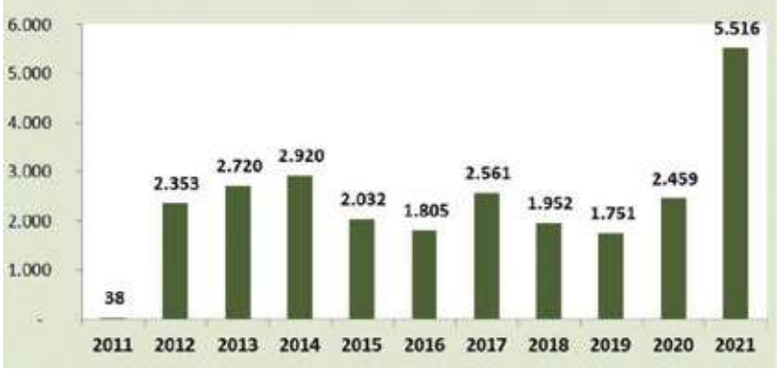
Para el comprador se exonera el ITP e IVA ventas (ref 6: dentro de los 10 años de finalizada la obra).

Si el comprador tiene como fin el arrendamiento de la vivienda podrá a acceder a la exoneración del impuesto a la renta (ref 6: IRAE, IRPF o IRNR, IP siempre que haya estado arrendadas al menos 6 meses).

El decreto aumenta los beneficios, por lo que el mismo fue creado con aspiración de que aumenten la cantidad de proyectos, generando mayores soluciones habitacionales.

En el gráfico 1 vemos la evolución anual de las viviendas promovidas y el cambio desde la nueva reglamentación, el cual se manifiesta notoriamente en el aumento de viviendas en el año 2021.

Gráfico 1: Viviendas Promovidas



Es de destacar el salto del año 2020 al 2021.

Entre los años 2012-2020, tenemos un mínimo de 1.805 en año 2007, pero el promedio general es de 2.300 viviendas, y este promedio salta a 2600 viviendas si agregamos el año 2021.

Si se analiza el salto 2020-2021, se observa que en el año 2020 hubo 2.459 viviendas promovidas y en el año 2021 la cantidad fue de 5.516.

Esto es una variación de 124 % de aumento con respecto al 2021.

El total de viviendas promovidas desde el año 2011 al 31 de diciembre del año 2021 fue de 26.107.

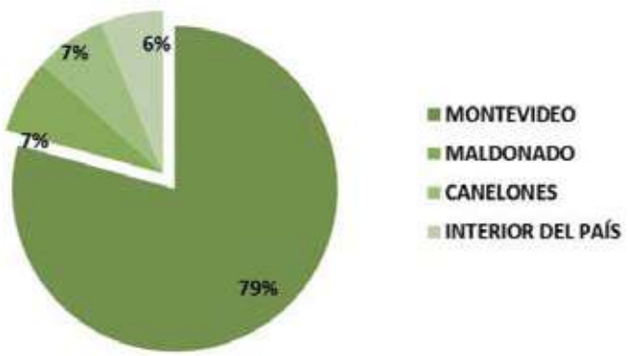
Las misma se concentran en Montevideo, Maldonado y Canelones, y el resto se distribuye en los restantes departamentos del país.

El gráfico 2, nos muestra los porcentajes según departamento. Sin embargo en los últimos meses se observa un cambio de distribución territorial.

Montevideo pierde participación, hay un aumento en Canelones y Maldonado.

A abril de 2022 los proyectos chicos son los que lideran con un 65%, luego los medianos con un 13% y los grandes con un 22%.

Gráfico 2: Distribución Geográfica



Siendo estos los que concentran la mayor cantidad de viviendas (55%), les siguen los medianos con 25 % y los pequeños con 20% de las viviendas totales.

En cuanto a los barrios donde hoy están ingresando más proyectos lo vemos en el Gráfico 4.

En Montevideo hay un comportamiento disímil según barrios. Hay concentración en algunos barrios como ser: Cordón, Palermo, Aguada, Barrio Sur, Centro etc.

Si se observa los proyectos más nuevos ingresados, lo que predominan son los que se muestran en el Gráfico anterior. O sea en el correr del tiempo han ido cambiando los proyectos según barrios, incorporándose barrios nuevos.

Sería interesante dado los datos observados, en un futuro, observar lo que irá pasando en el tiempo con el Interior del País, el cual aún está rezagado, que departamentos comienzan a liderar luego de Canelones y Maldonado; si esto implica una disminución del dinamismo que hay en Montevideo.

También como capítulo aparte sería interesante analizar las ventas, los precios de venta según tipología, tipo de proyecto etc.; para los diferentes barrios de Montevideo y para los diferentes departamentos; así como la evolución de estas variables. ■

Gráfico 3: Viviendas según proyecto

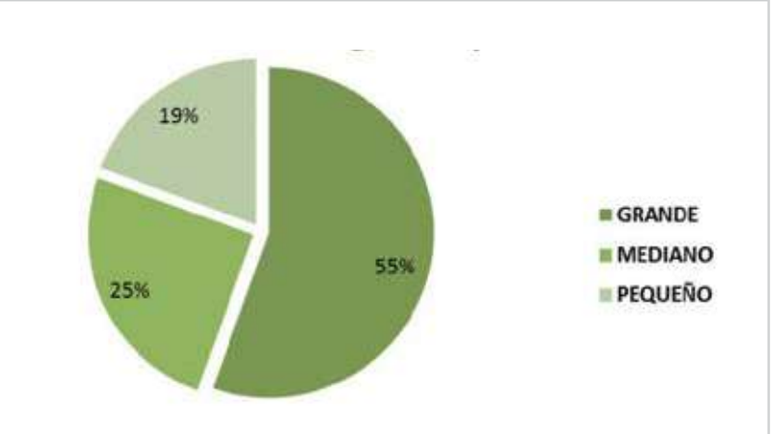
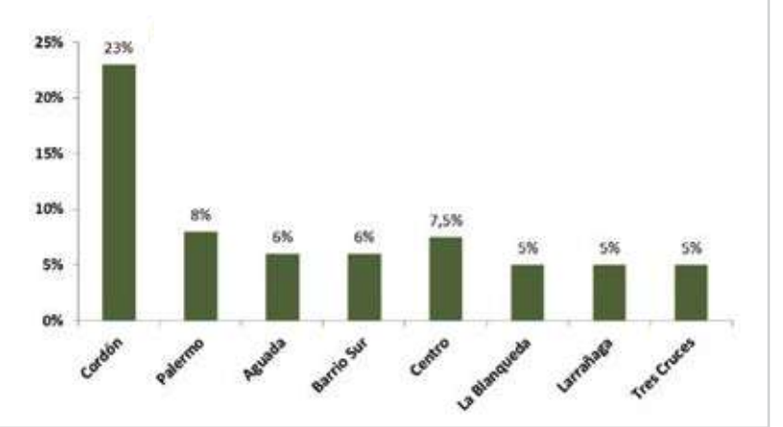


Gráfico 4: Predominancia de ingreso en los siguientes barrios



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.

World Economic Forum 2022: la descarbonización de los bienes raíces

Viviendas con baja traza de carbono

La reunión de 2022 del World Economic Forum (WEF) o Foro Económico Mundial, que todos los años se reúne en el poblado suizo de Davos, dedicó un capítulo del encuentro a lo que denominan descarbonización del Real Estate.

Según los ambientalistas cualquier actividad humana produce emisiones de CO2, lo que contribuiría a incrementar el calentamiento global, fenómeno que es medido con el seguimiento por medio de la denominada huella de carbono.

Durante el Foro se presentó el análisis "Descarbonizing Cities and Real Estate" ("Descarbonización de las Ciudades y Bienes Raíces"), un estudio que incluyó a 32 centros urbanos globales, para los que se estimó que el 60% de las emisiones urbanas en promedio provienen del sector inmobiliario, con porcentajes que en los casos de New York llegan al 66%, París al 70%, Washington DC al 71%, Tokio al 73% y Londres al 78%.

Uno de los objetivos presentados fue el de la futura descarbonización de las ciudades, la aceptación de estándares para la elaboración de las políticas constructivas y urbanas, y la adopción de informes de emisiones de los edificios dentro de las urbes.

Según el documento, la agenda de descarbonificación debe ofrecer planes de involucramiento de asociaciones, propietarios, inversores, desarrolladores y habitantes de las futuras viviendas.

Para los autores existe una brecha significativa entre las políticas urbanas elaboradas por los gobiernos nacionales, los subnacionales o locales, la industria inmobiliaria, y las ciencias del clima, con los máximos tolerables para limitar el calentamiento global.

El análisis indica que las ciudades más exitosas en las políticas de descarbonización han sido las que equilibran la regulación, los incentivos, la innovación y los aceleradores de estos espacios.

"Las alianzas entre sector privado y gobiernos locales son fundamentales en la descarbonización de la economía, en particular en el Norte Global, donde se requiere más modernización en el parque de edificios existente; Si esto no sucede, los gobiernos locales introducirán

fuertes regulaciones y sanciones en los estándares de construcción: habrá ganadores y perdedores a medida que las ciudades busquen llega a cero emisiones", destacó Guy Grainger, el Director Global de los Servicios de Sostenibilidad y ESG a JLL Global Research, grifa que elaboró este informe.

Varias ciudades fueron destacadas por sus enfoques para reducir las emisiones de los edificios, entre las que estuvo New York debido a una serie de leyes locales que se encuentran entre las más estrictas del mundo.

Se expusieron también las innovaciones en Singapur y Vancouver, que han establecido enfoques holísticos para la ecologización de sus edificios, París y Ámsterdam, que están tomando la delantera en la consideración del carbono incorporado, Londres y Los Ángeles, que están marcando el ritmo de la biodiversidad, y Tokio que implementó el programa cap-and-trade con incentivos a los propietarios de edificios que apliquen criterios orientados a reducir las emisiones.

Uno de los mayores retos sugeridos es la ecologización de las redes de energía, un desafío sobre el que las empresas no tienen control directo y que a menudo requiere una mayor colaboración

a nivel nacional o de varias ciudades, para el cual, “las ciudades deberán colaborar con los gobiernos locales, estatales y nacionales vecinos para desarrollar una infraestructura de almacenamiento y energía renovable a gran escala”.

Entre las metas sugeridas para cumplir con la agenda para el año 2050, está la de cumplir con tasas de modernización de las ciudades que deberán pasar del actual 1% y 2% a superar el 3% anual.

El documento enfatiza la importancia de implementar políticas ensambladas entre los sectores público y privado, la colaboración transfronteriza y la incidencia de estas propuestas en diseños para los países menos desarrollados y los del Sur Global del mundo.

Esta es la primera vez luego de dos años de pandemia, que se reunió el WEF de Davos, a fines de mayo.

Si bien al Foro de este año asistieron menos personalidades que en años anteriores, en 2022 participaron más de 1,250 líderes mundiales del sector privado, 100 dirigentes de empresas emergentes, pioneras tecnológicas y comerciales a escala global, más de 200 líderes de ONG, emprendedores sociales, académicos, organizaciones laborales, grupos religiosos o basados en la fe, más de 400 líderes de los medios de comunicación y prensa, y lideres políticos influyentes del mundo.

Si bien este foro es un ámbito privado, las sugerencias que allí se exponen suelen plasmarse en políticas públicas y privadas. ■

Foto: https://www.weforum.org/

¿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

Madera biosintética para la construcción

Un revolucionario material de construcción fue presentado por la Compañía Eco Huella, en una reciente muestra en el área del ladrillo.

Se trata de madera biosintética para construcción civil, arquitectura, logística, agroindustria y uso doméstico. El producto fue presentado con gran suceso en la pasada Feria de la Construcción.

Se trata de un material que es absolutamente reciclado y reciclable, de excelente durabilidad y amigable con el medioambiente. La madera biosintética es elaborada en una planta de producción especialmente acondicionada, que permite la producción de un material muy dúctil y eficiente para las prestaciones que se indique.

Mediante un proceso termodinámico, la madera biosintética es producida a partir de residuos domiciliarios, industriales y agrícolas, plásticos, cauchos, fibras naturales, etc.

Otra peculiaridad marcada es que en el proceso de fabricación no se utilizan químicos como CCA (Cu, Cr, As) u otros aditivos, dicha tecnología no tiene emisiones y no genera ningún tipo de residuo final más que un 3-4% de ceniza la cual es reutilizada en el proceso siguiente de fabricación.

La madera biosintética tiene una vida útil estimada de 100 años, posee una gran resistencia y durabilidad, un material que por sus características no se agrieta ni se astilla.

Peculiaridades

Este producto es muy versátil para múltiples prestaciones. Se puede clavar, atornillar, pegar, enduir, masillar, aromatizar o texturizar como piedra o madera natural.

Múltiples test y estudios de laboratorios realizados a lo largo de más de una década en los diferentes lugares donde se encuentran las plantas instaladas demuestran que la madera biosintética posee un alto poder de

aislación térmica, eléctrica y acústica, siendo además muy resistente al fuego, al punto que de ser necesario, puede producirse con características ignífugas, según mencionan los fabricantes.

Es además impermeable, resistente a las plagas de cualquier tipo, a los rayos UV y su capacidad de estrés no permite que las piezas se deterioren en el tiempo. La textura y presentación de las mismas es muy amplia, pudiendo ir desde finas placas moldeables, a piezas de gran dureza y fuerte impacto.

Eco-ventajas

Está claro que la madera biosintética evita la tala de árboles, algo muy importante en una época como la actual en la que tanto se habla de medioambiente, ecología y cambio climático. Se estima que cada 10 metros cuadrados de madera biosintética elaborada, se salva un árbol de montes y bosques.

Su disponibilidad permitiría reemplazar el uso de madera derivada del corte de árboles, por madera biosintética con una muy eficiente tasa de sustitución.

La tecnología empleada es Alemana y la misma opera factorías de madera biosintética en Brasil, Argentina, EEUU y Chile , entre otros destinos en las que se esta implementando como por ejemplo Uruguay y Dubai.

Ecohuella tiene programada la instalación de su primera planta de gestión ambiental y fabricación de madera biosintética para fines de este año en el Departamento de Florida, no obstante lo cual la madera biosintética ya llegó al mercado local a partir de este mes de junio importada desde las otras plantas del grupo del exterior, hasta la puesta en marcha de la planta de Uruguay. ■

El retorno a la normalidad

Es claro que el esfuerzo sanitario realizado por el país en 2020, contribuyó a menguar el impacto patogénico de la actual ola de contaminación Covid-2019, un mal que no ha desaparecido pero cuya virulencia ha bajado respecto a las primeras oleadas virales.

Esto ha sido detonante para la progresiva normalización de la actividad y la vida económica del país. Una muestra indirecta de ello es el regreso paulatino al ruedo de muestras, encuentros y ferias vinculadas al sector. En tal sentido, uno de los eventos retornados fue la Feria de la Construcción, donde se hicieron presentes proveedores de insumos de toda naturaleza vinculados al ramo del ladrillo.

Lic. Alan Hirschlaff • KPMG.

La prenda de acciones

El ordenamiento jurídico uruguayo otorga una gran variedad de institutos para poder garantizar las obligaciones que se contraen cuyo conocimiento es de especial importancia, entre otras razones, si consideramos que puede prevenir la toma de una mala decisión reflejada en el bien que se afecta y, más aún, si el crédito garantizado luego es ejecutado.

En materia de sociedades comerciales y, específicamente, en sede de sociedades anónimas, la prenda de acciones es uno de esos institutos a los que es posible acudir.

Ello aplica, tanto para garantizar las obligaciones propias, como las obligaciones de terceros.

En estas breves líneas nos proponemos dar cuenta de su existencia y explicar su funcionamiento, sin perjuicio de destacar que nos encontramos ante un tema por demás profundo y extenso.

A modo introductorio, corresponde destacar que, el artículo 309 de la Ley de Sociedades Comerciales (LSC) Nro. 16.060, es la única norma que regula específicamente a la prenda de acciones. En esta oportunidad pretendemos hacer referencia a tres aspectos.

El primero, mencionar los requisitos que se deben de cumplir cuando se recurre a la prenda de acciones, en función de si la prenda es común o sin desplazamiento.

El segundo, reparar en los distin-

Lic. Alan Hirschlaff

Integrante del Departamento de Asesoramiento legal y tributario de KPMG.

tos derechos de los que es titular, por un lado, el deudor prendario (propietario de las acciones), y por el otro, el acreedor prendario.

El tercero, exponer algunos aspectos importantes que hacen al núcleo duro de este instituto.

Como se adelantó en el párrafo anterior, la prenda puede ser común o sin desplazamiento.

En el primer caso, hay un desplazamiento de la cosa prendada pues esta se entrega al acreedor prendario.

En cambio, en el segundo caso, no hay desplazamiento de la cosa que se prenda, permaneciendo en poder del deudor, en quien, a raíz de ello, nacen un conjunto de deberes y responsabilidades.

La LSC es del año 1989.
Hasta ese entonces, sólo existía la prenda común, regulada por el Código Civil (la prenda civil) y por el Código de Comercio (la prenda comercial), junto a una disposición (que según el caso pudiere ser aplicable) del Decreto Ley de Títulos Valores Nro. 14.701.

Sin embargo, en el año 2000, se crea la Ley Nro. 17.228 que da vida a la prenda sin desplazamiento.

De modo que, hasta el año 2000, la prenda sobre acciones solo era concebible como prenda común (con desplazamiento).

No obstante, con el nacimiento de la ley de prenda sin desplazamiento, participamos de la opinión que las acciones de una S.A. pueden ser prendadas sin desplazamiento.[1]

Si las acciones son prendadas sin desplazamiento, se deberá obligatoriamente documentar por escrito el contrato de prenda, ya sea en escritura pública o privada.

Bajo esta hipótesis, al no entregarse las acciones al acreedor prendario, es muy importante que estas queden bien individualizadas en el documento, detallando su valor nominal, la cantidad de acciones por título accionario, entre otros puntos.

El contrato deberá luego inscribirse en el Registro Nacional de Prendas sin Desplazamiento.

Por el contrario, si se recurre a la prenda común, el propietario deberá entregar las acciones en prenda al acreedor prendario, ya que, aquí, precisamente, la clave es el desplazamiento de la cosa prendada.

Cuando estamos ante acciones nominativas, en aplicación de la normativa de títulos valores (Decreto Ley Nro. 14.701), también es posible endosar las acciones “en prenda” o “en garantía” y entregarlas al acreedor.

Además de lo expuesto, cuando se prendan acciones nominativas o escriturales, para que surja efectos respecto de la sociedad y de terceros, será necesario notificar a la sociedad por escrito e inscribir la debida constancia en el libro de registro de títulos nominativos o en el libro de registro de acciones escriturales, según el caso del cual se trate.

1 En ese sentido, bien explica Lapiqe que, ¨A partir de la sanción de la Ley 17.228, de acuerdo a lo previsto por el artículo 3ero de dicha norma, todo bien o derecho concretamente identificable puede ser objeto de prenda sin desplazamiento, por lo que se podría entender que las acciones de una sociedad anónima podrían ser prendadas sin desplazamiento¨ (p.120). Lapique, L. (2012). Manual de Sociedades Anónimas. FCU: Montevideo.

En lo que atañe al conjunto de derechos, es menester destacar que, el accionista de la S.A., es titular de un extenso haz de derechos económicos y políticos.

La regla general, de acuerdo con el art. 309 de la LSC, es que todo ese entramado de derechos continúa perteneciendo al propietario de las acciones; el deudor prendario.

No obstante, la ley habilita pactar en contrario y concederle distintos derechos al acreedor prendario.

En ese orden de ideas, la doctrina más autorizada ha señalado la importancia de trasladar derechos políticos al acreedor prendario a fin de no tornar ilusoria su garantía.

Sería, por ejemplo, el caso en donde se le otorga el derecho de información o de voto para impedir la adopción de medidas que perjudiquen el patrimonio de la sociedad y ello se traslade negativamente al valor de las acciones prendadas[2]; o, en caso de que no se le concedan tales derechos, que, al menos, se prevean ciertas ocasiones donde, en función de la temática a resolver, sea necesaria la conformidad del acreedor respecto a cómo va a votar el deudor[3].

Cabe hacer notar que, si la prenda es con traslado de derechos políticos, el operador jurídico deberá analizar la operación también a la luz de la Ley Nro. 19.484 a efectos de determinar si es necesario realizar una nueva comunicación al Banco Central del Uruguay sobre beneficiarios finales, en la medida que pudiera darse que por la vía de la prenda el acreedor prendario pase a tener control sobre la sociedad emisora de las acciones.

Finalmente, estimamos relevante destacar algunos puntos importantes a saber sobre este instrumento:

i) si bien todo el patrimonio del deudor constituye la garantía de sus acreedores, con la afectación de un bien (por medio de una garantía real), en este caso, acciones, se permite que, en caso de ejecución del crédito garantizado, ese acreedor se encuentre primero en la lista de personas a cobrar con el obtenido del remate de las acciones prendadas

ii) a diferencia de lo que sucede con la hipoteca sobre bienes inmuebles, donde el propietario del bien, aún cuando éste se encuentre hipotecado, puede venderlo y entregarlo al comprador[4], en la prenda sobre acciones hay algunos particularismos que decantan en proteger al acreedor prendario:

a) si las acciones fueron prendadas por prenda común y su propietario quiere venderlas o donarlas, por más que celebre un contrato de compraventa o donación de acciones, al no disponer materialmente de éstas, no puede endosarlas ni entregarlas al adquirente, de modo que se encuentra vedado de transferir la propiedad; así las cosas, se fortalece la garantía del acreedor generando una presión extra en el propietario de las acciones para que le pague y cancele la garantía, y subsiguientemente le devolverá los títulos accionarios;

b) si las acciones fueron prendadas sin desplazamiento, por más que permanezcan en poder del deudor (quien es propietario de éstas), la ley igualmente no le permite hacer tradición (requisito para transferir la propiedad) sin previo pago al acreedor de todo lo adeudado, salvo que, este último, exprese por escrito aceptar la venta, debiéndose registrar el cambio de titular en el registro de prenda sin desplazamiento. ■

2 Miller, A. (2014). La transferencia de derechos accionarios. Revista De La Facultad De Derecho, (26), 105-120. Recuperado a partir de https://revista.fder.edu.uy/index.php/rfd/article/view/132. Páginas 116 y 117.

3 Hargain, D., Mihali, G. (1995). Prenda de acciones. Ponencia presentada en la comisión III, Negocios societarios, del Sexto Congreso Argentino de Derecho Societario y Segundo Congreso Iberoamericano de Derecho Societario y de la Empresa, 45-55. Páginas 53-54.

4 Debemos destacar que la garantía sigue al bien. Ello implica que, aun pudiendo vender el bien inmueble hipotecado, el comprador lo adquirirá también hipotecado.

Foto: LinkedIn - Banco Central del Uruguay

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 Fernanda Calisto • Brum & Costa Abogados

Prevención de lavado de activos y financiamiento del terrorismo en el sector inmobiliario

Dra. María Fernanda Calisto

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

El 22 de marzo del presente año la Secretaría Nacional para la lucha Contra el Lavado de Activos y el Financiamiento del Terrorismo (“SENACLAFT”), emitió la Resolución N° 016/2022 (en adelante la “Resolución”) en la cual se establecen pautas para la aplicación de sanciones a los sujetos obligados del sector no financiero (entre los que se encuentran las inmobiliarias), que incumplan la normativa vigente en materia de prevención de lavado de activos y financiamiento del terrorismo (“LA/FT”).

Antecedentes

Anteriormente por Resolución N° 016/2017 la SENACLAFT había determinado las pautas para la aplicación de sanciones apreciando la entidad de la infracción y los antecedentes del infractor tales como: apercibimiento; observación; multa; suspensión temporaria del sujeto obligado (máximo 3 meses), o definitiva con previa autorización judicial.

Posteriormente, y principalmente con el objetivo de actualizar dicha resolución a las disposiciones de la nueva Ley Integral Contra el Lavado de Activos N°19.574, de diciembre de 2017, con fecha 22 de marzo de 2022 la SENACLAFT dictó la Resolución No. 016/2022, sustituyendo así la Resolución N° 016/2017.

Tipos de infracciones (nivel de gravedad)

En lo que respecta a los tipos de infracciones de acuerdo a su nivel de gravedad, se mantienen las categorías de graves, severas y leves.

A la categoría calificada como graves se incorpora el incumplimiento de aplicación de medidas de debida diligencia intensificada en las situaciones que prevé la norma (no residentes, jurisdicciones de riesgo, PEPs, utilización de tecnologías nuevas, etc.).

Por su parte, dentro de las infracciones severas se agrega como omisión el “no verificar las listas del Consejo de Seguridad de Naciones Unidas conforme a la normativa vigente” y “la resistencia u obstrucción de la labor inspectiva conforme al literal E) del artículo 4 de la Ley N° 19.574”.

Finalmente dentro de los incumplimientos calificados como leves, se mantiene idéntica a la resolución anterior: la no aplicación de procedimientos de debida diligencia de clientes común o simplificada -según corresponda-, la omisión de los Escribanos de dejar constancia de la realización de la debida diligencia en las escrituras en las que intervienen, así como cualquier infracción a la normativa vigente en materia de prevención de LA/FT, que no haya sido calificada como infracción grave o severa.

Criterios de graduación

La Resolución dispone que los criterios a ser utilizados para la imposición de sanciones serán la naturaleza de la obligación infringida, magnitud, cuantía de la operación, existencia o no de intencionalidad del sujeto obligado, perfil del infractor y capacidad económica del mismo, así como también se considerarán las circunstancias atenuantes y agravantes que rodean la infracción.

En cuanto a estas circunstancias, como atenuantes se establecen la colaboración del sujeto obligado con la SENACLAFT en el esclarecimiento posterior de la situación, y la ocasionalidad de la infracción. Por su parte, como agravantes se disponen el ocultamiento de la infracción por parte del sujeto obligado, beneficios obtenidos por dicho sujeto obligado para sí mismo o para terceros a partir de la comisión de la infracción, la reincidencia y los antecedentes del infractor en los últimos cinco años.

Aplicación de sanciones

La Resolución fija la forma en que la SENACLAFT deberá sancionar en función del tipo de infracción (nivel de gravedad) del que se trate, de la siguiente manera:

Infracciones leves: apercibimiento u observación. Encontramos aquí la novedad de la supresión de la multa que establecía la Resolución anterior.

Infracciones severas: observación o multa según la escala aplicable a este tipo de infracción, fijada de acuerdo a la categoría en la que se encuentre el sujeto obligado infractor en base a sus ingresos brutos anuales, a cuyos efectos deberá presentar su última declaración jurada de impuestos (IRPF o IRAE, según corresponda) realizada ante la Dirección General Impositiva (ver recuadros debajo).

En caso de que el infractor no esté inscripto en DGI, sus ingresos se determinarán en base a las operaciones en las que intervino como tal en el período fiscalizado, y si esto no fuera posible de determinar (por ej. por falta de documentación), se aplicará un ficto de entre el 1 y el 5% sobre el volumen de las transacciones no declaradas que puedan llegar a ser detectadas por los supervisores.

Infracciones graves: multa según la escala aplicable a este tipo de infracción, de acuerdo a la categoría en base a ingresos en la que se encuentre el infractor (ver recuadros debajo), suspensión temporaria o suspensión definitiva del sujeto obligado.

Asimismo se deberán tener en cuenta las situaciones especiales reguladas por el numeral 3 de la Resolución, las que se mencionarán más adelante. Sin perjuicio de las escalas de multas por categoría en base a ingresos que se expondrán en los recuadros siguientes, es importante tener presente que en todos los casos las multas tendrán un mínimo de 1.000 UI (mil unidades indexadas) y un máximo de 20.000.000 UI (veinte millones de unidades indexadas).

Escalas de multas por categoría en base a ingresos del sujeto obligado

A continuación se transcribirán los recuadros explicativos que adjunta la Resolución, en función de los cuales se determinan las escalas de multas aplicables a los sujetos obligados infractores, según la categoría de ingresos en la que se ubiquen:

CATEGORÍAS	INGRESOS EN UI
I	Hasta 305.000
II	Hasta 915.000
III	Hasta 1.830.000
IV	Hasta 3.660.000
V	Hasta 7.320.000
VI	Más de 7.320.000

CATEGORÍAS	INFRACCIÓN	
	SEVERA	GRAVE
I	hasta 45.000	Desde 45.001 hasta 90.000
II	hasta 150.000	Desde 150.001 hasta 275.000
III	hasta 275.000	Desde 275.001 hasta 550.000
IV	hasta 550.000	Desde 550.001 hasta 1.100.000
V	hasta 2.200.000	Desde 2.200.001 hasta 4.400.000
VI	hasta 4.400.000	Más de 4.400.001
Las atenuantes o agravantes podrán reducir o aumentar la cuantía de la multa hasta en un 50%.		

Situaciones especiales

Finalmente la Resolución regula las “situaciones especiales” que se pueden suscitar a la hora de evaluar los incumplimientos, las cuales en definitiva operan como circunstancias agravantes de la infracción.

El efecto práctico que tienen estas situaciones es la posibilidad de aplicar la suspensión temporal del sujeto obligado o la aplicación de la multa máxima (es decir 20.000.000 de UI).

Dichas situaciones son:

la habitualidad de las infracciones cometidas por el sujeto obligado (3 sanciones en un período de 10 años), cuando existen “razones comprobables” de que el sujeto obligado intervino consciente y deliberadamente en una operación de LA/FT.

En este caso se elimina de la nueva redacción la omisión efectuar el ROS correspondiente. Cuando el sujeto obligado hubiera adulterado el contenido, o modificado en su beneficio, la fecha de la documentación a presentarse ante la SENACLAFT.

Conclusión

A modo de conclusión cabe decirse que la Resolución viene a actualizar la reglamentación aplicable a la nueva Ley Integral Contra el Lavado de Activos N°19.574, presentando mínimas variaciones con respecto a la resolución anterior, en virtud de lo cual a grandes rasgos se mantiene incambiado el régimen que se encontraba vigente con anterioridad a ésta. ■

Matías Medina • Operador Inmobiliario

Patrimonio inmobiliario en riesgo

El presente artículo tiene como punto de partida la preocupación que en la práctica profesional tienen los Operadores Inmobiliarios formales y que intentan combatir lealmente sumado a la multicausalidad de factores que confluyen en un panorama nacional preocupante.

PROBLEMÁTICA: como es de público conocimiento en nuestro país aún no existe un marco jurídico que respalde la tarea de los Operadores Inmobiliarios capacitados y formados (con título a nivel terciario, experiencia laboral, cursos de actualización, Máster en la materia entre otros), pero sí cuentan con total libertad de acción individuos denominados INFORMALES que intervienen en el mercado "tasando" inmuebles, comercializando y percibiendo comisiones por realizar gestiones inmobiliarias sin pagar sus impuestos e incumpliendo con la normativa vigente en materia de lavado de activos.

Este punto es solamente la punta

del Iceberg del problema central.

En un país donde el sector de la construcción aporta entorno al 10% del PBI (sin contar las divisas del Turismo) los Operadores Inmobiliarios son la primer fuente de consulta de extranjeros y la primer cara visible de nuestro país, brindando un asesoramiento constante en materia de inversiones, turismo, locación, tributaria, logística, desarrollos inmobiliarios, residencia fiscal y deben convivir desde hace muchos años con una desregulación normativa y competencia DESLEAL permanente.

Esta desregulación normativa busca suplir carencias no abordadas de forma integral por el legislador.

En la actualidad los porcentajes de informalidad son alarmantes, incluso de inmobiliarias formales que por la pandemia se volcaron a la informalidad por la falta de protección de su trabajo y crisis económica.

Si buscamos en el derecho comparado podemos ir a dos países vecinos Brasil y Argentina, los cuales cuentan con una ley y matriculación obligatoria incluso; poseen una carrera Universitaria. A nivel mundial somos de los pocos países que no contamos con dicha regulación.

Especulación Inmobiliaria: la industria Inmobiliaria tiene la necesidad de crear un Observatorio Inmobiliario el cual tiene como premisa su creación a texto expreso dentro del proyecto de ley que se busca aprobar en el actual período legislativo.

Esto no solo brindará transparencia en el mercado sino que dinamizará las operaciones que están estancadas.

Por último pero no menos importante, evitará informes de mercado públicos no dotados de certeza por estar basados en ofertas inmobiliarias de portales que no son representativos de los precios de cierre efectivos de las operaciones escrituradas.

Lo más preocupante realizando una mirada global son los daños colaterales que se le puede generar a la los usuarios de los servicios (personas físicas o jurídicas).

Para ser más gráficos nos surgen una serie de preguntas: ¿usted construiría un edificio con una persona idónea en materia constructiva y no con un Arquitecto o Ingeniero Civil?, ¿se sometería a una operación con un estudiante de medicina en lugar de un Médico?

Haciendo un paralelismo: ¿confiaría el inmueble que con tanto esfuerzo pudo adquirir su familia para que sea comercializado por un individuo que no cuenta con las herramientas profesionales para tasarlo con el método adecuado, enfoque y principio correcto?

Sin ingresar en detalles como: estrategia de marketing, herramientas tecnológicas, negociación, instrumentación del negocio y articulación del mismo antes todas las partes involucradas y profesionales intervinientes.

No podemos dejar de lado la materia arrendaticia (contratos anuales y por temporada) y el conocimiento que se debe tener para evitar consecuencias jurídicas que generen un perjuicio a futuro (correcta elección de uno de los regímenes existentes, confección cláusulas especiales, inventarios, reajustes, análisis crediticio entre otras cuestiones) habitacionales, impositivas y edilicias.

Es de menester desentrañara la problemática de forma concreta enumerando lo que solucionará el proyecto de ley del Operador Inmobiliario: Igualdad de condiciones para todos los profesionales.

Inscripción de todos los individuos ante los organismos pertinentes (DGI, BPS, SENACLAFT, Ministerio de Turismo si son Prestadores de servicios turísticos Inmobiliarios).

Inscripción obligatoria en el registro de Operadores Inmobiliarios (contralor del Poder Ejecutivo y las gremiales más representativas del sector).

En este punto me gustaría hacer una salvedad respecto al registro y compararlo con el registro existente en la ley de Rematadores.

> El registro de Operadores Inmobiliarios no solo, no limita el trabajo de los mismos, sino es inclusivo en su incorporación estimulando el trabajo profesional y formal de todos los individuos.

La experiencia del registro de Rematadores es que incorpora un requisito esencial el cual solicita un mínimo de remates anuales para poder ingresar en la nomina (para poder realizar remates judiciales y extrajudiciales), lo que hace que si el desarrollo profesional del Rematador no tiene dos años "buenos" o "prósperos", queda limitado solamente a realizar remates particulares a futuro hasta cumplir con el mínimo de remates que solicita el registro para poder ser incorporado nuevamente (es un punto totalmente cuestionable por lo cual no se sigue la misma línea en el registro de Operadores priorizando la conservación de las fuentes laborales por sobre la cantidad de operaciones y resultados comerciales de las personas).

Título de Operador Inmobiliario desde la aprobación en adelante (es la idoneidad mínima para ejercer la actividad).

Están previstos mecanismos bajo cláusulas especiales que prevén un gran abanico de situaciones que se pueden dar en el contexto actual buscando incorporar a todos los actores actuales del mercado que reúnan las características solicitadas.

Libertad de acción para los particulares que deseen vender o alquilar sus propiedades.

Clarifica el límite de los profesionales Inmobiliarios vs propietarios de los inmuebles brindando toda la libertad de acción a los últimos. Pero si realizan la actividad de forma onerosa y profesional deberán ser incorporados en el registro.

Fija normas éticas claras y de funcionamiento (buenas prácticas inmobiliarias).

Creación del Observatorio Inmobiliario.

Enumera la información necesaria mínima para dotar a la oferta inmobiliaria teniendo en cuenta leyes vigentes a nivel Nacional e internacional.

Evitar evasión fiscal.

Mayor recaudación impositiva.

Prevé mecanismos de acción por malas prácticas que dará un respaldo jurídico a la población ante una actuación desleal del Operador.

> Como cierre podemos concluir que últimamente en la prensa escuchamos frases como: "ningún sector crece desde la informalidad", que debemos "desarrollar la marca país", "abrir el país al mundo".

Desde mi humilde punto de vista contar con Operadores Inmobiliarios de calidad es uno de los principales hilos conductores que pujaran para acompañar el mejor posicionamiento de Uruguay a nivel internacional, priorizando el mejor insumo que contamos en la actualidad, el capital humano.

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

Lic. Alfredo López Salteri • Director de ALS Consultants

El asesor profesional inmobiliario

> “La calidad nunca es un accidente; siempre es el resultado de un esfuerzo de la inteligencia.”
>
> *John Ruskin*
> *(1819-1900)*
> *Crítico y escritor británico.*

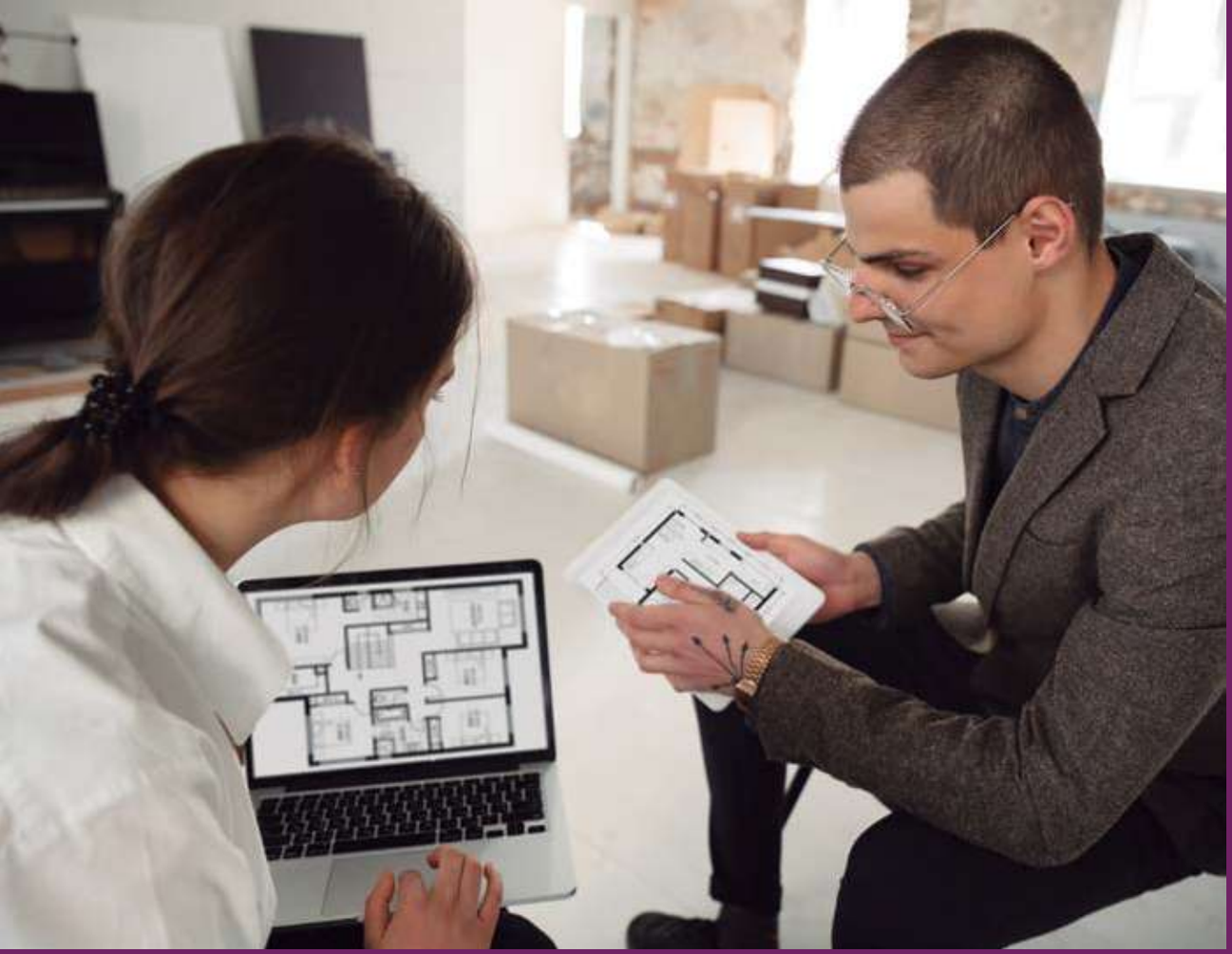
Son muchos y diversos los beneficios que tiene el recurrir a los servicios profesionales de una empresa inmobiliaria para la gestión de sus bienes raíces.

Deseo compartir con usted algunos de estos aspectos, ya que constituyen una importante guía que impacta en la toma de decisiones de los prospectos o clientes al momento de resolver una situación vinculada con una propiedad inmobiliaria.

1. Por medio de la gestión de un agente inmobiliario usted podrá contar con el asesoramiento mas conveniente.

Este servicio resulta esencial bien sea que se trate de la venta o la compra de una propiedad.

Resolver una situación compleja por los diversos aspectos que contempla no solo desde el punto de vista de las incumbencias técnico/legales, sino del manejo de una



forma adecuada de los distintos momentos de la comercialización y el servicio para las partes involucradas: propietarios y compradores/inquilinos.

Todo este asesoramiento es de alto valor para la tomar las decisiones correctas a la hora de celebrar una operación de compra-venta de una propiedad.

La gran tarea del profesional inmobiliario es brindar un servicio de excelencia en todo el proceso de compra-venta en el que intervienen los actores de la operación inmobiliaria.

2. Valores de compra-venta que respondan a la realidad del mercado.

Tanto para la captación como para la venta de propiedades resulta de gran importancia que las propiedades tengan un valor adecuado a lo que el mercado indica.

Es frecuente que los propietarios no tengan muy en claro la diferencia que existe entre precio y valor.

Precio es lo que el propietario desea obtener por su propiedad, valor es lo que está dispuesto a pagar el mercado; y ese sentido, es el mercado el que manda.

Existen una infinidad de situaciones por la cuales los propietarios ponen un precio que está por encima del valor de mercado y que nos muestran los problemas que ocasiona dicha errónea toma de decisiones.

Desde la menor cantidad de interesados hasta la extensión del tiempo de la oferta de la propiedad en el mercado, estos factores traen aparejados muchos otros problemas para el propietario.

(Otros agentes inmobiliarios no se interesan en la propiedad, desgaste de la oferta en el mercado, historias por las cuales la propiedad no se vende que inclusive muchas veces son utilizadas - estas propiedades - por otros agentes inmobiliarias para hacerle ver a otros posibles propietarios acerca del problema que genera el poner una propiedad por encima del valor de mercado).

La clave del profesional inmobiliario es poder demostrarle al propietario cual es el valor de mercado, en base a diversos componentes que demuestran que ese es el monto adecuado para vender en el mercado.

3. Tranquilidad y seguridad a la hora de comprar

Para el comprador contar con un asesor profesional en el negocio inmobiliario se traduce en un modelo de la gestión centrado en el servicio al comprador y el desarrollo de un excelso manejo de la Calificación del Comprador para que, de esa manera, el agente inmobiliario pueda hacer la búsqueda de aquella propiedad que mejor refleje lo que el comprador está buscando.

Esta Calificación del Comprador

abarca cinco segmentos de gran importancia:

- Descubrir la necesidades del comprador
- Descubrir sus gustos y deseos
- Descubrir la capacidad económica o financiera
- Descubrir las motivaciones de compra
- Descubrir autoridad y autonomía. (Quien decide la compra y quien pone el dinero)

Este trabajo realizado por el profesional inmobiliario permite llevar a cabo una serie de acciones para hacer la selección adecuada de las propiedades que respondan a los requerimientos de los compradores permitiendo un ahorro de tiempo tanto para ellos como para el agente inmobiliario.

4. Un adecuado manejo de la negociación tanto con propietarios como con compradores/inquilinos.

A menudo se observa en el mercado que las instancias de negociación en una operación de compra-venta inmobiliaria se termina llevando a cabo entre propietarios y compradores; con el consecuente fracaso de la concreción del negocio.

En otras ocasiones las posibles negociaciones se frustran o fracasan debido a que se informan las ofertas o contraofertas de manera telefónica.

Nunca pase una oferta de manera no presencial, a no ser que por razones extremas se vea impedido de hacerlo.

La negociación es el punto de la culminación de intereses de dos partes sobre un tema en el cual tienen intereses comunes y algunas diferencias o desacuerdos. Y es el trabajo del profesional inmobiliario manejar esos requerimientos para dejar a las partes involucradas razonablemente satisfechas.

Esta tarea es de gran importancia desde el punto de vista del rol que juega el profesional inmobiliario con su debida preparación y manejo de los términos de la oferta y contraoferta – si la hubiera – para llegar al acuerdo final. ■

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

Lic. Alfredo López Salteri

Licenciado en Relaciones Humanas en la Empresa. Director de ALS Consultants. Desarrollo para la Transformación. adlsalteri@gmail.com . 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.

Prof. Jorge Aurelio Alonso • Argentina

Incidencia del personal en las inmobiliarias (II)

En el artículo anterior comenzamos a analizar el grado de incidencia que tiene el desempeño del personal de toda inmobiliaria, no importa su tamaño, así como su comportamiento en la gestión cotidiana.

Hoy analizaremos otras variables que conforman el cuadro operativo de toda organización.

El sentido de equipo para ganar eficiencia: Disponer de los mejores recursos humanos y que logren los objetivos establecidos por la dirección empresarial, es el propósito fundamental de toda organización.

Generar espíritu colaborativo y que el personal se identifique con los objetivos de la empresa, genera la sinergia que origina esfuerzos comunes y la potenciación de las habilidades.

Suele surgir el beneficio de la formación, experiencias y hasta de talentos de los integrantes del equipo, junto al compromiso de cada uno de ser respetuoso y accediendo a escuchar a sus compañeros, mejorando así las performances que acercan al éxito de la empresa.

Con tal fin es fundamental crear un clima laboral grato ya que el personal pasa la mayor cantidad de tiempo activo en la empresa. Diversos son los beneficios del trabajo en equipo.

Al poder distribuirse las tareas equilibradamente se logra una reducción de los tiempos –se gana eficiencia- y mejora el clima laboral, lo que se trasunta en el ámbito de atención al público.

Motivación: La motivación es lo que logra que las personas o los animales inicien, continúen o terminen ciertos actos en circuns-

Prof. Jorge Aurelio Alonso

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

tancias determinadas.

Estímulos que fácilmente pueden aplicarse: Destacar frente al equipo la acción de uno de sus integrantes; mantener reuniones periódicas integradoras (todos conocen todo lo que pueden y deben conocer); establecer “premios” por cumplimiento de objetivos.

En ocasión de una preventa de edificio residencial a construir, en el salón de venta donde atendían seis asesores se estableció ante cada operación que se cerraba se transmitiera por parlantes el “Himno a la alegría”.

Sirvió de motivación para quienes estaban negociando alguna operación.

Cuando todo funciona bien y se dan las condiciones laborales adecuadas; el medio ambiente agradable; la percepción de aromas y visualización gratas, propicia una mejor disposición del personal que se traslada a quienes los rodean o acceden a ellos.

Compromiso con su función: También la motivación incidirá para que el compromiso con la tarea y con la empresa se incremente. Los “premios por eficiencia” son un factor de reconocimiento y no siempre serán dinerarios.

Un voucher por dos cenas al restaurante del barrio; o para asistir a una obra de teatro; o por alguna vestimenta; o algún viaje de fin de semana surten más efecto que el dinero.

Integración: Una de las medidas que hacen a la integración (de voluntades; de intenciones; de esfuerzos; de compromisos), es la de tomar decisiones conjuntas con el equipo.

Todos se sentirán más comprometidos con ellas, sintiéndolas como propias.

Claro que para ello debe prepararse a los componentes, recomendando ir haciéndolo de menor a mayor (grado de importancia de las mismas).

Con estas reflexiones se advertirá la trascendencia del personal en toda organización inmobiliaria.

Factor de inicio de una operación; mantener clientela satisfecha; seguir los posibles negocios; TRABAJAR CON ALEGRIA!! ■

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

¡Quiénes compran terreno, no tienen como fallar!

El título de este artículo es un dicho popular muy conocido en todo el mundo, y ampliamente utilizado como eslogan en Brasil, en el que la palabra terreno puede entenderse como bienes inmuebles.

Su persistencia tiene razón de ser. Es casi imposible perder dinero cuando se lo aplica en el mercado inmobiliario.

La valoración y el consiguiente resultado financiero son casi automáticos, siempre que el comprador/inversor observe determinados factores.

Sobre el tema, solemos observar que la construcción de un proyecto de lujo en una favela seguramente resultará en una gran pérdida valorativa.

Pero el mismo proyecto construido en un sitio destacado o en desarrollo proporcionará excelentes rendimientos financieros.

El desarrollo natural de la región, o su evolución, con el aumento de la densidad de población, nuevas infraestructuras y nuevos negocios garantizará buenos resultados.

Por ende, la principal causa de la revalorización inmobiliaria acaba siendo, sin duda, su ubicación.

Sin embargo, la elección de la ubicación del inmueble está ligada a factores que no siempre son verificados por quienes están dispuestos a aplicar sus recursos en este tipo de bienes.

La valorización de la propiedad es influenciada por el aspecto espacial y visual de su entorno, como el estado de conservación de los edificios vecinos y la infraestructura disponible, como agua, electricidad, asfalto, aceras, plaza de recreación, accesibilidad, alumbrado público, alcantarillado, recolección de basura y la distancia hasta el centro urbano.

La proximidad de mercados al aire libre (ferias), discotecas y bares nocturnos puede provocar impacto negativo.

Existen numerosos factores que deben ser considerados, ya sean positivos o negativos, en el grado de valorización inmobiliaria.

También son relevantes las características del inmueble según su naturaleza, ya sea residencial, comercial, industrial, logística o

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.

terreno destinado a una de ellas.

La gran mayoría de las inversiones o adquisiciones para uso propio tiene lugar en propiedades residenciales, como casas, adosados y apartamentos.

Cada uno de estos tipos requiere un cuidado especial en la análisis evaluativo.

Tratándose de residencia o adosado, las características del terreno son importantes, como el área total, la forma del terreno, la inclinación hacia abajo o hacia arriba, el patio delantero y trasero, metros de frente y el estacionamiento.

En el caso de un apartamento, vale la pena analizar la convención y los estatutos del condominio, la tasa de incumplimiento del condominio, el valor de la tasa condominial y la compatibilidad del comprador con el nivel de vida de los residentes, la existencia de un sistema de seguridad, espacios para niños, gourmet, gimnasio, salón de fiestas y piscina, y el nivel de la recepción.

En cualquier caso, conviene comprobar el estado de la pintura, conservación y funcionamiento de grifos, duchas, descargas, cerraduras, desagües, ventanas y puertas, incidencia del sol, accesibilidad y seguridad para personas mayores y discapacitadas.

En la adquisición de inmuebles destinados a la industria, el comercio y la logística, además de muchos de los factores anteriores, son importantes la situación en relación al plan director del municipio, la facilidad de acceso y estacionamiento para automóviles y camiones y el flujo de transporte de carga.

Las inversiones en terrenos siguen las reglas de su propia destinación.

Tomándose los cuidados necesarios, los bienes inmuebles siguen siendo la mejor y más segura inversión.

¡El dicho popular que da título a este artículo sigue vigente! ■

Dr. Julio Decaro • Director Ejecutivo de CMI Interser

El burrito del Señor

Era fines del invierno o principios de la primavera en Punta Ballena y la soleada tarde de ese día llegaba a su fin.

Yo me dispuse a remontar mi cometa preferida que por ese entonces era una especie de pequeño parapente, algo así como la sección del ala de un avión hecha de tela de varios colores, con una cola ligera hecha de largas y finas bandas del mismo material. Se guardaba en una diminuta bolsita y desplegarla para volar, era un santiamén.

Bajé al césped que separa el edificio en que vivo, de las rocas y el mar, y comencé el proceso de remontarla.

Aunque parezca mentira, ya que en ese lugar casi siempre hay buena brisa, levantar mi cometa fue toda una odisea.

O no había suficiente viento, o había demasiado, o le ponía contrapeso de más en la cola, (para lo que usaba caracolitos perforados que ataba a las bandas de tela) o le ponía demasiado poco y coleaba como loca.

Perdí la noción del tiempo y el sol

Dr. Julio Decaro †

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.

comenzaba a ponerse, cuando de repente, la combinación exacta se dio.

El viento justo, el contrapeso justo y mi pequeño parapente comenzó a remontar airoso.

Al mismo tiempo que la cometa subía elegante y eficientemente, suena un nutrido aplauso, que me sorprendió y que interpreté proveniente de gente del edificio que estaba viendo mi trajín, premiando mi esfuerzo y coronando el éxito de mi faena.

Casi a punto de darme vuelta para saludar como los actores hacen con su público al final de una representación, salí de mi estado de trance cuando escuché la música de Aranjuez y las últimas estrofas del poema al Sol del Maestro Carlos Páez Vilaró que provenía de los blancos balcones de Casa Pueblo, atestados de gente que aplaudía vivamente una nueva puesta del astro "en la alcancía del horizonte".

Un tanto desencajado y sorprendido, yo también me di vuelta a mirar el maravilloso espectáculo con una gran sonrisa en mi rostro, tironeando ridículamente con mi mano derecha, la piolita que me unía a la cometa.

Conté esta historia varias veces, simplemente como una anécdota graciosa propia de un pasatiempo social, pero recién ayer, cerca de diez años después, la pieza que faltaba encajó y entendí "para qué" me sucedió.

Leía el libro "Amor, soberbia y humildad" del Presbítero Pedro José María Chiesa y en un pasaje hace referencia a un escrito del Papa Juan Pablo I -que transcribo a continuación-, seguido de sus comentarios al respecto, que me eximen de hacer los míos en referencia a mi historia de la cometa, por redundantes.

"Cuando me felicitan por algo que hice, dice Juan Pablo I, tengo necesidad de compararme con el burrito que llevaba a Jesucristo el Domingo de Ramos y me digo: ¡Cómo se habría reído del burro la multitud, si al escuchar los aplausos se hubiese ensoberbecido comenzando, asno como era, a dar gracias a diestra y siniestra con reverencias de prima donna".

Luego Chiesa comenta al respecto: "Y nosotros, al vanagloriarnos en el éxito, hacemos realidad la imagen absurda a la que hace referencia Juan Pablo I: un burrito que convencido de ser el destinatario de la ovación, levanta sus patas delanteras alternativamente a un lado y a otro para saludar a la multitud, y sin darse cuenta de que ésta, al agitar los ramos de olivo a los flancos del camino, no lo saluda a él sino al Maestro; Juan Pablo I nos advierte acerca de estar prevenidos para no hacer un ridículo semejante, robándole a Dios su gloria". ■

Nota de Redacción

Cuando para este número de **CIUDADES** ya estaba en el proceso final de edición, y ya habíamos editado la nota que regularmente enviaba Julio Decaro a nuestra casa, nos enteramos de su infausta desaparición física.

A veces es claro que Dios avisa cuando va a llamarnos a su Presencia. Las notas de Julio que **CIUDADES** publicó, en general tenían una anécdota como pretexto para una reflexión sobre la disciplina en la que era experto: la negociación. En cada línea había una enseñanza y un aprendizaje.

Cuando recibimos esta nota que aquí se publicó, notamos un cambio en su narrativa, porque esta vez no había centrado su reflexión en la cuestión operativa de la filosofía práctica que enseñaba o la compostura personal frente al desafío de cualquier transacción.

Esta vez habló sobre la condición de instrumento que cada ser humano tiene en la economía divina, a pesar de que ello pueda no sernos evidente. Su anécdota de la cometa, el aplauso y la enseñanza de Juan Pablo I sobre el burrito de Jesús, así lo muestra.

Con su proverbial humildad, Julio esta vez contó algo distinto a lo de siempre, pero esencial para las personas. Nos dijo que no olvidáramos que todos somos instrumentos de algo más grande que nosotros mismos. Y que el valor de nuestras haceres no es obra propia, sino un empujoncito de Dios.

Editar cada una de sus notas siempre fue un placer especial para quien esto escribe, porque su lectura dejaba un retrogusto dulce, difícil de hallar en un mundo alocado como el que nos toca en suerte. Sus artículos eran piezas de humanidad que valían cada palabra, porque escribía para cada uno de sus lectores. Y esta vez, a diferencia de otras veces en que hablaba para los demás, escribió para sí y se despidió con la modestia de los grandes. Fue un bálsamo para el Alma.

Heraclio Labandera
Editor de **CIUDADES**

Natalia Tellechea • Máster en Marketing Digital

Foto: www.cryptovoxels.com

El Real Estate ya construye su futuro virtual en el Metaverso

Te levantas, tomas un café, te ponés los lentes 3D, apretás dos botones y estás en una sala de reuniones con tus compañeros de trabajo.

Hoy en día, esta escena parece una película de ciencia ficción, pero en poco tiempo será una realidad para muchos de nosotros.

Si has estado escuchando sobre este asunto del Metaverso, pero realmente no sabés qué es, te sugiero que guardes esta publicación antes de que sea demasiado tarde.

El Metaverso será (¿o ya es?) un entorno virtual de realidad aumentada donde interactuaremos con avatares o representaciones digitales de otras personas.

Al igual que en el mundo 3D, podremos salir a trabajar, comprar, ir a conciertos e incluso comprar una propiedad.

Todo ello sin levantarse de la silla. Si, podés mostrar propiedades reales o desarrollos inmobiliarios en pozo, con tu cliente al lado, tomando un café.

Suena loco, ¿verdad? ¿Y si te dijera que el Metaverso está más cerca de lo que crees?

Ya son muchas las marcas que garantizan su espacio allí, se celebran conciertos y bodas, se venden terrenos a cambio de fortunas y se construye un universo aparte.

Entonces entiende que la llegada

Natalia Tellechea

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

del Metaverso no será un cambio repentino.

Ya está ocurriendo en pequeñas dosis de nuestra vida cotidiana. Y puedes creer que un día el Metaverso tocará a tu puerta, y deberás adaptar tu inmobiliaria, así que prepárate.

Todo el mundo habla de él, pero pocos son los que han dado el paso y se han introducido de lleno en estos mundos virtuales.

El Metaverso es todavía incipiente, y aunque muchos lo miran con escepticismo o lo tachan de burbuja especulativa, cada vez son más los que lo equiparan con el cambio de paradigma que en su día supuso internet o las redes sociales.

> Según la agencia Wildbytes, el 70% de las grandes marcas estará en el metaverso en cinco años.

El abanico de industrias que ven cómo pueden ir un paso más allá crece cada día: fashion, arte, delivery… y por supuesto, real estate.

En el mundo real, el suelo es un activo inmobiliario esencial. Cuando trasciende el plano físico y se traslada al Metaverso.

También se concibe como un auténtico objeto de deseo en forma de parcelas virtuales.

Según MetaMetric Solutions, los cuatro Metaversos top del momento, The Sandbox, Decentraland, CryptoVoxels y Somnium Space, facturaron más de US$ 500 millones en 2021. La firma prevé que en 2022 esta cifra se doble.

La irrupción de estos universos paralelos puede hacer que promotores, constructores y agencias de intermediación den un giro a su modelo de trabajo, aprovechando las funcionalidades que ofrecen estos entornos: desde tener todo el control del ciclo de vida de un edificio por medio de un gemelo digital hasta comercializar sus productos e interactuar con el cliente a otro nivel.

Para llevar la promoción Málaga Towers a Decentraland han contado con la ayuda de Datacasas Proptech.

Su CEO, Santiago Cabezas-Castellanos, define el metaverso como “una forma kinestésica de gamificar un espacio”, argumentando que para vender en él, se “necesita imaginación, creatividad y poner realmente al cliente en el centro porque el metaverso es una locura divertida, pero real, que multiplicará las ventas”.

De hecho, la intención no es quedarse en un mero tour virtual. Comercializar en el Metaverso es una acción de branding, que la tendrás que acompañar con el trabajo de marca personal del operador inmobiliario.

Los modelos de negocio híbridos que fomenten la interacción entre el mundo virtual y el físico serán el escenario principal.

Así, los edificios digitales que repliquen uno real son la gran apuesta.

¿Cuál es el futuro de invertir en ‘real estate’ del Metaverso?

A largo plazo, esto dependerá del

Decentraland / Foto: as.com

futuro del propio Metaverso. Ciertamente, algunas organizaciones muy grandes e influyentes, desde Facebook (ahora conocida como Meta, por supuesto) hasta Microsoft y Nvidia, están apostando fuerte a que es esencialmente la "próxima generación" de Internet.

Si ese resulta ser el caso, y el Metaverso continúa siendo tan importante para los negocios y la sociedad durante los próximos 20 años, como lo ha sido la red mundial en los últimos 20 años, entonces es probable que el real estate digital se conviertan en una actividad cada vez más emocionante, y en un activo útil.

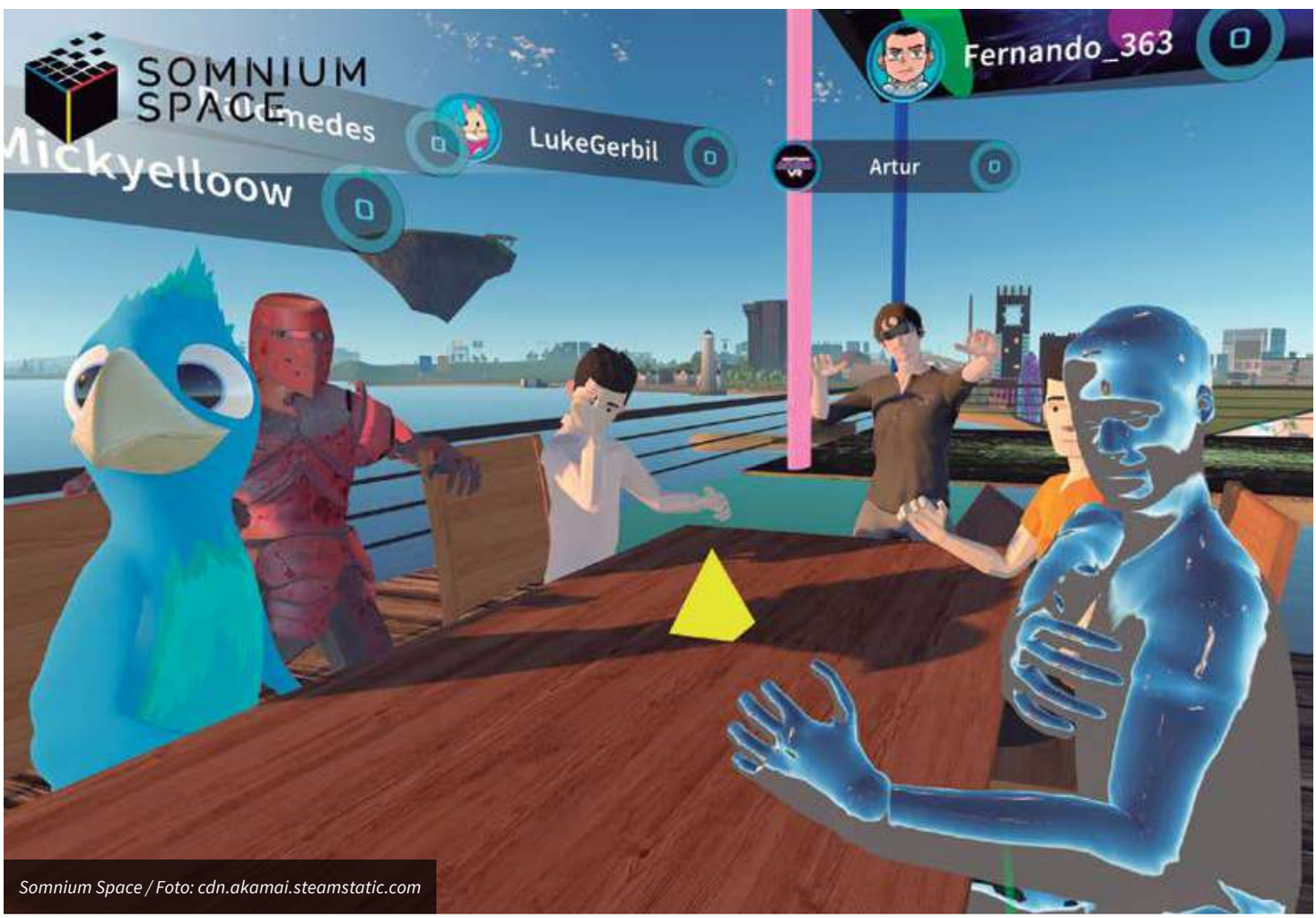
Desde las grandes empresas hasta las marcas personales y las personas influyentes, claramente encanta la oportunidad que brinda lo digital para generar audiencias y crear nuevos productos y servicios emocionantes.

> El Metaverso puede ser la próxima gran novedad, incluso más inmersiva y más sumidero de tiempo que la web y las redes sociales que le precedieron.

Es probable que esto apunte a un futuro saludable para el mercado digital de terrenos y bienes raíces.

Desde mi punto de vista, con la experiencia de más de cuatro años capacitando al sector inmobiliario en marketing digital, considero que es fundamental que el sector empiece a perderle el miedo a la tecnología, que no la vea como una competencia sino como un aliado, que junto a la parte humana, podrá facilitar y llegarle a su nicho de mercado de una forma más fácil y eficaz.

Resistirse a la tecnología ya no es una opción. El Metaverso ya está entre nosotros, y el profesional inmobiliario debe buscar capacitarse en tecnología de forma permanente si quiere estar actualizado y realizar buenos negocios. ■



Somnium Space / Foto: cdn.akamai.steamstatic.com

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

Dr. Martín S. Acosta • Abogado. Rica Consultores

Las franquicias comerciales en el sector inmobiliario

El Sistema de Franquicias permite el crecimiento y desarrollo de modelos de negocios exitosos mediante vínculos de colaboración con empresarios independientes, sin perder el control en cuanto al procedimiento, el producto o la actividad de la empresa en la cual está basada la franquicia.

Este modelo de negocios se aplica en todo el mundo en diferentes sectores de actividad, con particular éxito en el rubro inmobiliario, tal como ocurre por ejemplo en España donde existen 35 marcas que operan casi 2000 oficinas inmobiliarias bajo el formato de franquicia, empleando a más de 3800 profesionales.

¿Qué es una Franquicia?

La franquicia es un contrato comercial por el cual un empresario o empresa (el Franquiciante) creador de un sistema para dirigir un tipo de negocio concreto permite que otros empresarios o empresas (los Franquiciados) utilicen dicho sistema de conformidad con un conjunto de normas, a cambio de una retribución monetaria.

Creación de Empresas basadas en Franquicias

En el sistema de franquicia resultan fundamentales los derechos de propiedad intelectual (PI) integrados al negocio y relativos a una o más marcas, nombres comerciales, patentes de invención, modelos de utilidad, diseños industriales, software y demás activos protegidos.

A ellos debemos añadir conocimientos especializados y secretos comerciales que pueden explotarse para la venta de productos o el suministro de servicios a los clientes, comúnmente conocidos como “Know How” (el saber hacer).

Dicho conocimiento constituye “la llave” o “clave de éxito” del negocio y se complementa con elementos tales como dispositivos técnicos, planes de comercialización, sistemas de formación, políticas de gestión, prácticas de contabilidad, bases de datos, técnicas de embalaje, software, etc.

Se trata en definitiva de información que ayuda al franquiciado a dirigir el negocio, acotando los riesgos y potenciando el éxito.

El franquiciante debe necesariamente formar al franquiciado antes de que la empresa de éste comience a funcionar, ya que la

Dr. Martín S. Acosta

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

clave de todo acuerdo de franquicia exitoso es que las empresas franquiciadas obtengan buenos resultados.

Para que el sistema de franquicia funcione adecuadamente debe basarse en una relación que mantenga el debido equilibrio entre los intereses de todos los participantes, protegiendo la estructura en la que están basados los negocios del franquiciante y suministrando el margen de maniobra necesario al franquiciado para que pueda explotar las posibilidades del mercado local.

Tipos de Franquicia

Las franquicias más comunes son las que tienen que ver con la forma de ejecutar una actividad o dirigir un negocio y suelen clasificarse en tres categorías:

Franquicias sobre procesos de fabricación

Franquicias sobre servicios

Franquicias de distribución

En la primera categoría el franquiciante suministra conocimientos técnicos a un fabricante, autorizándolo a fabricar y vender productos con la marca o marcas de su empresa.

Para ello el franquiciante debe suministrarle al franquiciado formación e información sobre la comercialización, la distribución y los servicios posventa en relación con el producto.

Las franquicias sobre servicios son aquellas en las cuales el franquiciante que ha concebido un tipo determinado de servicio autoriza al franquiciado a suministrar a sus clientes el mismo.

Uno de los ejemplos más frecuentes es el suministro de servicios posventa de reparación de automóviles.

En las franquicias de distribución, el franquiciante fabrica un producto y lo vende al franquiciado, que a su vez vende los productos a los clientes utilizando la marca del franquiciante.

Un buen ejemplo de este tipo de franquicia es la venta de productos electrónicos.

El Contrato de Franquicia

Todo buen contrato de franquicia debe incluir, entre otros elementos, un acuerdo de licencia concedida por el franquiciante al franquiciado, licencia en la cual, entre otras cosas, se establece la obligación que tiene el franquiciado de aplicar el "método de negocios" en la forma en que disponga el franquiciante.

Para que una franquicia funcione, las partes deben establecer una estrecha relación que los involucre en el éxito del negocio, ya que los ingresos de cada una de las partes dependen de los esfuerzos de ambas.

La prosperidad de la franquicia dependerá de que el franquiciante conciba un sistema rentable, forme debidamente al franquiciado en su funcionamiento, introduzca mejoras en el mismo y respalde al franquiciado durante la vigencia del contrato.

Propiedad Intelectual

Los derechos de propiedad intelectual son uno de los pilares de los contratos de franquicia.

En consecuencia, una buena franquicia debe contener y enumerar claramente todos los activos de propiedad intelectual que involucra.

En los contratos de franquicia los activos de propiedad intelectual más importantes son las marcas, ya que la idea reside en fabricar, suministrar o distribuir un producto o servicio con una marca de éxito probado en el mercado.

Antes de firmar el contrato de franquicia es importante que el franquiciado compruebe que los derechos de propiedad intelectual, objeto de licencia en virtud del contrato, existen realmente y que son propiedad del franquiciante, ya que parte del precio que el franquiciado paga por la franquicia refiere a la obtención en régimen de licencia de tales derechos.

Dado que el éxito del sistema depende muchas veces de conocimientos técnicos y de información confidencial, los contratos de franquicia deben contener cláusulas en las que se estipula que el franquiciado debe adoptar las medidas adecuadas para impedir la pérdida o el robo de dichos recursos.

La Opción de la Franquicia

Al momento de decidir la contratación de una franquicia, y antes de firmar cualquier contrato, es conveniente que el empresario/inversor tenga claros todos los factores y elemento que venimos de mencionar, que le permitan establecer si esa franquicia es realmente la opción adecuada.

Adoptada la decisión de que esa opción es la que más le conviene, deberá estudiar detenidamente el contrato, sin perder de vista las cuestiones comerciales, las consideraciones personales y las circunstancias locales; actuando con prudencia a la hora de decidir si la franquicia se ajusta a la cultura y condiciones del mercado local.

Lic. Juan Lenguas Zorrilla • Consultor independiente para empresas.

¿Qué características hay que desarrollar para emprender?

Llevar adelante un proyecto empresarial, tanto en el sector inmobiliario como en cualquier otro, requiere de preparación, estudio de la situación, conocimiento del mercado, algo de suerte, trabajo duro y, entre otros aspectos, capacitación específica en la materia. También saber detectar oportunidades en el mercado, desarrollar una red de contactos, una potente cartera de clientes, habilidades de negociación y cierre de ventas, honestidad, organización de la empresa, así como entender el mercado y sus tendencias. Es decir, se necesitan desarrollar muchos aspectos vinculados al mercado, los clientes, la competencia y el entorno empresarial en el que la inmobiliaria se desenvuelve, pero… ¿y qué tal de quien lleva adelante a la empresa?

En este artículo me gustaría pre-

Lic. Juan Lenguas Zorrilla

Licenciado en Marketing de la UDE. Posgrado en Business Administration, Universidad de Belgrano, Buenos Aires, Argentina. Especializado en Estrategias Competitivas, Marketing Estratégico, Planes de Negocios, Modelos de Negocios. Validación de Ideas e Investigación de Mercado. Socio fundador y director de Hacienda del Sacramento. Instructor de Empretec, programa de Naciones Unidas especializado en capacitación para emprendedores.

sentarles algunas características personales que todo emprendedor debería tener, basadas principalmente en dos fuentes.

En primer término, las investigaciones realizadas por UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) luego desarrolladas en el programa Empretec, quien desde 1988 trabaja en base a diez características del comportamiento emprendedor.

Por otra parte, en un reciente trabajo desarrollado por la OIT, (Organización Internacional del Trabajo), donde se destacan aquellas características personales y del entorno necesarias para emprender con éxito.

Por último, me basaré en mi experiencia de más de quince años en el ecosistema emprendedor nacional, trabajando en todo el país con emprendedores, micro, pequeñas y medianas empresas de todo tipo, con lo que he podido sacar algunas conclusiones que espero les resulten interesantes.

El objetivo de este artículo es que ustedes puedan reflexionar sobre estas características, analizar sus fortalezas o debilidades como emprendedores, y poder trabajar aquellos aspectos que sientan necesitan desarrollar, partiendo de la base que son la piedra fundamental sobre la que se basan sus empresas.

Las personas somos un todo, no tenemos compartimentos estancos, y seguramente cuando lean las características que les presento aquí verán que están todas ellas muy interconectadas.

De todos modos voy a dividirlas, a efectos de hacer este artículo más claro y útil, en dos grandes categorías, las internas y las que se dirigen hacia el mercado.

Iré desgranando mis ideas como si estuviéramos conversando del tema, para disparar la reflexión y ojalá para que digan: “yo hago todo esto!”, pero también para que puedan ver aspectos a considerar sobre los que quizás nunca se habían detenido a reflexionar.

Características internas

En primer término la más impor- ▶

tante de todas, es establecerse metas claras. Pensar en el largo, mediano y corto plazo (en ese orden) es fundamental.

Los invito a tomarse un tiempo para pensar estos objetivos, para escribirlos, discutirlos con socios, parejas y toda aquella persona de confianza con la que trabajen.

¿Dónde quieren estar en cinco años?
¿Y a fines del 2022?
¿Y en tres meses?

Las metas tienen que tener algunos componentes básicos para que estén bien planteadas: tienen que ser Medibles, deben poder saber si las alcanzan o no, y esto se hace con algo objetivo que así lo indique; tienen que ser Específicas, es decir que estén concretamente escritas, no ideas vagas del tipo "que me vaya bien"; tener un Tiempo, una fecha cuando pasar raya y evaluar si se alcanzaron; Alcanzables, lo que implica analizar con realismo si son posibles, y esto lo sabrán efectivamente cuando hagan un plan de trabajo; por último, un elemento vital, que tenga Significado personal, ya que si la meta no los motiva lo suficiente no habrá persistencia, compromiso, sacrificio ni esfuerzo.

Otra característica tiene que ver con la planificación.

Establecerse objetivos, hacer un análisis de la situación de la empresa y del entorno, evaluar alternativas y posteriormente hacer un plan de acción es clave para tomar el control de hacia donde va la empresa.

En este sentido los invito a leer mi columna en el número 66 de CIUDADES, publicado en noviembre de 2017.

Para gestionar hay que tener como hábito reunir información, informarse regularmente, tanto sobre las tendencias del mercado como de la situación económica nacional y regional.

Leer publicaciones, asistir a conferencias, investigar, debe ser parte del quehacer empresarial.

Es vital levantar la mirada por en-

cima de las vicisitudes diarias de la gestión, para poder mirar más allá.

Vinculada a las características emprendedoras de búsqueda de información, está la de correr riesgos calculados.

Cruzar la calle con los ojos cerrados es correr un riesgo, mirar antes y tomar la decisión de hacerlo en el momento correcto es correr un riesgo calculado.

Esto, como característica emprendedora, implica analizar la realidad, sus propias características, dificultades y fortalezas, y en función de ello analizar los pasos a dar, medir el riesgo de cada uno y posteriormente tomar decisiones.

No existe empresa sin riesgo, pero eso no implica que no se pueda primeramente pensar, reflexionar y luego actuar.

Llevar registros contables al día, utilizarlos para tomar decisiones, actualizar la base de datos de clientes y colegas son también características básicas de los emprendedores.

Implica tener el control de la situación, y es tan importante como cerrar tratos. Lo que no se mide no se puede gestionar, y lo que no se registra no se puede evaluar. Es tedioso, pero imprescindible.

Emprender es enfrentar dificultades, con lo que la persistencia es una condición imprescindible para llevar adelante un proyecto propio.

¿Pero persistir detrás de qué objetivo? Aquí es donde este comportamiento se une con el primero: si no sé a dónde quiero ir, y por qué quiero hacerlo, ¿qué sentido tiene seguir?

La persistencia es energía focalizada detrás de un objetivo. Pero también implica saber cambiar, tomar otro camino, mudar la estrategia con tal de llegar al fin.

El lado oscuro de la persistencia es la terquedad. La autoconfianza es clave para desarrollar un proyecto exitoso, y se fundamenta en el auto conocimiento, es saber que se pueden hacer determinadas cosas porque ya se hicieron.

No es darse manija ni actuar con voluntarismo, es conocer los límites propios y, a partir de ahí, establecerse nuevos retos.

El último aspecto interno es la capacitación. En un mundo en constante cambio tener un plan de actualización profesional no solo brinda herramientas para competir.

Estimo que los profesionales que no se capacitan tienen serio riesgo de quedar rezagados y de cada vez tener menos herramientas para un mercado que no espera.

Capacitarse es sobrevivir.

Características hacia el mercado

A los rasgos anteriores debemos sumarles algunos que están enfocados hacia el exterior del emprendimiento, aunque íntimamente vinculados con los que acabamos de relatar.

Emprender es regularmente buscar nuevas oportunidades de negocios, nuevas formas de trabajar, distintos modelos de negocios.

Es pensar siempre en las necesidades de los clientes, sus aspiraciones, satisfactores, motivos de enojo, expectativas y deseos.

Si no les ofrecen valor a sus clientes, ellos los reemplazarán por quienes sí lo hagan, y para eso ponerse en su lugar es vital.

Confiar en las capacidades de negociación es importante, pero más aún lo es establecer una estrategia, definir objetivos, que aspectos se pueden poner arriba de la mesa, en que se puede ceder y que no en una negociación, que se pretende obtener.

> En suma, definir una estrategia antes de actuar es un comportamiento relevante en los emprendedores exitosos.

Para finalizar, desde el marketing decimos que la calidad la define el cliente.

Desde el emprendedurismo consideramos que esto no debe pasar, que antes hay que asegurarse que lo que se entrega sea motivo de orgullo, que esté bien hecho y que los clientes y colegas recomienden a la empresa. Y esto se logra teniendo como norma la calidad del trabajo, con procedimientos claros y eficientes, y con la excelencia como meta.

No hemos hablado aquí de aspectos de gestión ni de mercado. El objetivo es que en una lectura rápida ustedes, estimados lectores, hayan podido revisar sus comportamientos, detectar fortalezas, aspectos a mejorar y que se queden pensando en que aspectos corregir para llevar delante de la mejor manera sus empresas.

Si provocamos esto, nos damos por satisfecho. ■

Damián Tabakman • Presidente de la Cámara Empresaria de Desarrolladores Urbanos

Hay cambios en el mercado inmobiliario

1. Madrid

Sigo muy de cerca a los desarrolladores inmobiliarios grandes de España y en especial a los de Madrid.

Lo más impactante que hoy allí se ve es el tremendo profesionalismo y gran sofisticación que tienen desde todo punto de vista: diseño del producto, arquitectura, financiamiento, construcción y ventas.

Una variable que en nuestro medio latinoamericano virtualmente no se tiene en cuenta, es la importancia que le dan a cuestiones tales como la sustentabilidad, el triple impacto, los temas de género y de gobierno corporativo.

Sin ir más lejos, a la hora de ver negocios, empiezan por contemplar estas variables antes siquiera de evaluar los números. Para nosotros es una gran novedad.

En España hoy se habla mucho de una nueva burbuja inmobiliaria (los precios están igual que antes de la crisis del 2008), del aceleramiento de

Damián Tabakman

Presidente de la Cámara Empresaria de Desarrolladores Urbanos (Cedu), que agrupa a los principales desarrolladores inmobiliarios de Argentina.
Fundador y primer presidente de la Asociación Argentina de Profesores y Consultores de Real Estate (APPI).
Autor de seis libros sobre negocios inmobiliarios (editorial BRE y editorial CP67).
Director de los postgrados de Real Estate de la Universidad de Buenos Aires y de la Universidad Torcuato Di Tella.
Rector en Real Estate.
Director independiente de empresas públicas con cotización bursátil en Buenos Aires y en Wall Street.
Director académico de Expo Real Estate, el evento más importante del sector.

la inflación, que en la construcción alcanza el 25% anual, y la posible subida de tasas de interés.

Se trata de un cambo muy complejo, que augura un futuro difícil de prever para el sector inmobiliario y de la construcción.

Mayoritariamente encontramos a los líderes del mercado adoptando una postura de mucha cautela al respecto, por ejemplo postergando los nuevos lanzamientos.

Estiman que la la vuelta del verano en el hemisferio norte, se volverá a la normalidad.

Pero nadie sabe si ello es una expresión de deseo o una visión fundada de lo que vendrá. Lo cierto es que el número de inmuebles usados sin vender está cayendo aceleradamente en toda España al ritmo del aumento de la demanda de compra producto precisamente de la inflación, que hace que muchos ibéricos opten por refugiar su patrimonio en ladrillos.

Concretamente el stock de unidades no vendidas se hunde a un ritmo superior al 20% anual en ciudades como Santander, San Sebastián, Valencia, Sevilla, Bilbao y Madrid.

Este fenómeno ocurre mucho más rápido que las nuevas edificaciones, lo cual a su vez, presiona sobre los precios.

2. Miami

También sigo de cerca el mercado inmobiliario de Miami hace mucho tiempo y lo que hoy allí encuentro es un fenómeno que nunca vi: precios que no paran de subir de la mano de una demanda imparable, sobre todo de compradores estadounidenses, y ya no tantos latinoamericanos, como sucedió históricamente.

Los picos de demanda son algo que en el pasado supimos ver en Miami muchas veces.

Pero esta vez lo que hay es un fenómeno migratorio de empresas y familias que se van a vivir y a trabajar al sur de la Florida, provenientes mayoritariamente de NYC y California en la expectativa de quedarse para siempre.

Es un paradigma nuevo.

Se trata de una tendencia que empezó el año pasado incentivada por beneficios fiscales y por la apertura que ese Estado tuvo durante la pandemia, acompañado por el buen clima, la muy mejorada calidad urbana de Miami y el hecho de ser mucho más barato que las grandes ciudades de EEUU.

Pero ahora estamos viendo una tremenda aceleración del proceso, que llama mucho la atención.

Algunos desarrolladores se apuran con sus lanzamientos para capitalizar la demanda y los altísimos precios y otros, por el contrario, deciden poner sus proyectos en pausa a la espera de un contexto más estable.

Es difícil explicar a qué se debe este peculiar evento.

Algunos lo atribuyen al aceleramiento de la inflación, lo cual hace que muchos inversores opten por apurarse a adquirir activos reales para cubrirse.

La otra variable es el aumento de las tasas de interés, lo cual también impulsa a muchos a endeudarse a tasa fija, que hoy es negativa.

Por lo demás, frente a la disparada de los costos de construcción, que es del orden del 25%, para anticiparse a un fuerte aumento de precios, hay quienes prefieren comprar ya.

Hay que recordar que la venta indexada, tal como se hace en Argentina, en EEUU está prohibida.

Por último, existe la percepción que Miami terminará siendo una urbe "world class" con valores similares a los de Manhattan o San Francisco, y muchos se están anticipando a comprar.

Seguramente lo que está sucediendo obedece a la suma de éstos y otros factores, entre los que no se puede soslayar la guerra en Rusia y Ucrania, todo lo cual ha acelerado, notablemente, las decisiones de inversión.

Esto sucede en el marco de un fenómeno que se ve en todo EEUU, donde los precios de las propiedades subieron un 15% (promedio nacional), las rentas 25% y donde el stock de casas a la venta que hay en la actualidad demorará menos de dos meses en venderse completamente, estresando así la demanda por falta de oferta.

En Miami mayoritariamente se adquieren viviendas en renta, en general edificios en block, con contratos a un año que prometen ir acompañando la inflación.

También residencias súper premium con marcas como Baccarat, Saint Regis, Aston Martin, Bentley o Waldorf Astoria, e incluso oficinas.

De hecho, ese segmento de mercado en Miami está en su mejor momento. Y por supuesto también la logistica asociada a la última milla y el e-commerce, que es uno de los activos más buscados.

Los inversores latinoamericanos hoy están más presentes que nunca por la situación política y económica de muchos de nuestros países, pero la participación relativa de nuestro continente ha bajado notablemente.

Hoy mandan los estadounidenses. De hecho, antes para ser broker en Miami no era necesario hablar inglés.

Hoy simplemente no es necesario hablar español. ■

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

MBA. Ernesto Figueredo Coronel • Paraguay

Foto: https://www.plataformaarquitectura.cl/

Paraguay se consolida como destino inmobiliario en la región

Paraguay sigue avanzando en la dirección correcta y hace años se destaca en el sector de bienes raíces como una opción sumamente atractiva para la inversión.

Este efecto hizo que Asunción se convirtiera en un sitio ideal, ya que los rendimientos son superiores a los observados en otros mercados inmobiliarios de la región.

En esta nota le contamos más datos. Mirando el panorama regional latinoamericano, Paraguay es hoy uno de los lugares más atractivos para invertir a nivel de desarrollo inmobiliario. Cuenta con políticas macroeconómicas predecibles a mediano y largo plazo; mientras que, el valor de cambio del dólar permanece casi invariable.

Tiene las cargas impositivas más bajas de la región. De IVA se abona un 10%, y una cifra similar para el caso de ganancias. El mercado de emprendimientos residenciales en Asunción sigue expandiéndose sin pausa y tiene más de 600.036 m2 disponibles aproximadamente.

La oferta se concentra en cinco importantes ejes donde se aglutina el 67% de las opciones inmobiliarias.

Ellos son los barrios de Ykua Sati, San Jorge, Mburucuya, Las Lomas, Santísima Trinidad y Herrera.

Solo el segmento de departamentos residenciales ha tenido un incremento alrededor del 50% de inventario en los últimos 12 meses.

Hoy es más que elocuente que los desarrollos inmobiliarios han replanteado los criterios ante un mundo que verdaderamente cambió su forma de pensar.

MBA. Ernesto Figueredo Coronel

Presidente de Directorio Raíces Real Estate (Paraguay). Past President Avantgarde Casa de Bolsa S.A. Ex-Director Bolsa de Valores y Productos de Asunción S.A. Ex-Director y Gerente General Financiera ATLAS (hoy Banco ATLAS). Ex-Director de Procard S.A. (VISA). Ex-Director de PRONET S.A. (AQUÍ PAGO). Antecedentes Gremiales: Director Tesorero de CILA Latam. CIPS member (Certified International Property Specialist) (NAR, USA). Miembro del Directorio de la Cámara de Comercio y Servicio de Paraguay (CNCS). Miembro del Directorio de Cámara Paraguaya de Empresas Inmobiliarias (CAPEI). Director de la Asociación de Empresas Loteadoras (APEL). Miembro del Directorio de la Fundación ALDA (España - Paraguay). Past President Asociación de Empresas Financieras del Paraguay (ADEFI).

Los patrones en los hábitos son diferentes y la sutileza de la vida hoy comparte ese espacio con el trabajo.
Se priorizan las amenidades y las comodidades dentro de las unidades mucho más flexibles.

Varios son los motivos que posicionan a estas zonas como las preferidas por compradores e inversores, donde las características más destacadas son el acceso privilegiado a sitios estratégicos, como centros comerciales, aeropuertos, bancos y servicios.

Hoy, el mercado de actividades inmobiliarias se concentra en la capital del país (Asunción 37,7 %), las principales ciudades de los departamentos Central (25%), Alto Paraná (11,9%), Itapúa (6,3%) y Caaguazú (3%), por citar los cinco primeros.

La proyección de crecimiento para la economía paraguaya este año se mantiene en el entorno de 3,5% al 4,5%, con una proyección de inflación anual entre el 4,5 y el 6%.

Este punto es más que importante para incrementar las inversiones en el rubro y seguir categorizando con niveles superiores al sector inmobiliario.

Los precios pedidos de venta tuvieron un efecto rebote en comparación al año pasado, presentando variaciones incrementales de +2% en promedio, destacando que proyectos que muestran flexibilidad en precios de cierre y formas de pago, tienen mayores indicadores de ocupación y venta.

Por el lado de los alquileres, no han variado significativamente los precios. Conforme a los datos estadísticos, al comparar el desarrollo del sector inmobiliario y el poder adquisitivo de la población en Asunción, con las ciudades más relevantes de la región, como Buenos Aires, Montevideo, Santiago, Santa Cruz de la Sierra, Río de Janeiro, Bogotá y Lima, encontramos que nuestra capital cuenta con el segundo precio más bajo en metros cuadrado.

En el 2021, los precios de los departamentos de dos habitaciones en promedio llegaron a cifras de entre US$ 1.189 y US$ 2.767, alcanzando un máximo de US$ 3.490 por metro cuadrado.

Esto nos lleva a deducir que el ventajoso precio del metro cuadrado en Asunción podría resultar más atractivo para los inversionistas nacionales o extranjeros, oportunidad que otorgaría rentabilidad.

En efecto, hoy encontramos inversiones en departamentos que llegan a generar entre 6 a 8% de rentabilidad bruta anual en dólares.

Motivos sólidos y convincentes para un mercado muy seductor, que atrae a constructoras de primer nivel.

Un dato no menor, mirando los próximos 12 meses, es que la demanda de departamentos, tanto para renta como para ocupación tiende a aumentar en la medida que la población joven mejora sus ingresos.

El segmento tiene aún mucho por crecer en el país, pero uno de los factores principales para motivar y brindar más apoyo al rubro es facilitar el crédito hipotecario.

En ese sentido, en Paraguay solo llega al 1,3% del Producto Interno Bruto (PIB), mientras que en otros países de la región puede llegar hasta un 20%.

Paraguay cuenta con la segunda inflación más baja del continente y una política económica que se revela independiente del poder de turno.
Así se ofrece como una tierra de oportunidades para las inversiones inmobiliarias.

Y, sin duda alguna, Asunción sigue en alza y aún tiene muchos años por delante.

Nuevo servicio para inversionistas extranjeros

David Rodriguez, CEO de Paraguay Sotheby's International Realty, presenta el servicio "Investor Concierge" como parte de la estrategia de promocionar a Paraguay como un destino de inversiones.

Esta firma tiene un convenio con el renombrado estudio jurídico Vouga Abogados, con el propósito de ofrecer una solución integral a todas las necesidades y requerimientos de inversores extranjeros interesados en invertir en bienes raíces en nuestro país.

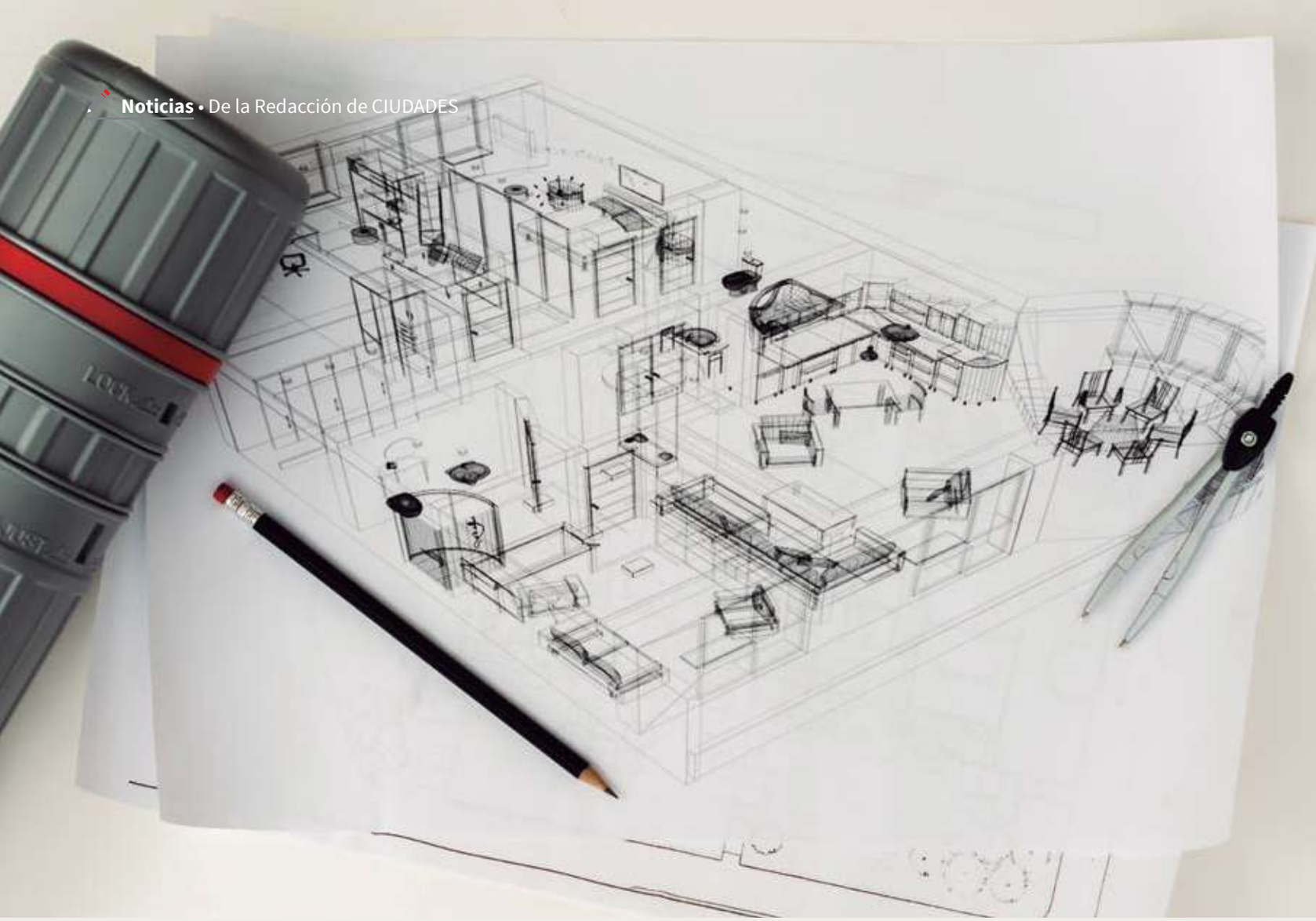
Dicho servicio incluye servicios como gestión de radicación en migraciones, constitución de sociedades, asesoría tributaria y asesoramientos contables, entre otros.

Sobre Paraguay Sotheby's International Realty

Paraguay Sotheby's International Realty forma parte del Grupo Raíces Real Estate y cumple todos los estándares de excelencia y servicio excepcional al cliente.

En sus primeros 8 meses de operaciones, Paraguay Sotheby's International Realty alcanzó un volumen de ventas de USD 18 millones.

Las oficinas están compuestas por un equipo de 23 Real Estate Advisors distribuidos en Asunción, Encarnación y Ciudad del Este, donde próximamente se hará la gran apertura de sus oficinas corporativas.



Arquitectos uruguayos fueron premiados en Corea

Dos arquitectos uruguayos fueron distinguidos con un premio en un concurso internacional por el diseño de un complejo edilicio de 1.500 viviendas proyectado en la capital de Corea del Sur: Seúl.

El estudio MF Arquitectos, responsable del diseño global de la obra, fue reconocido en la última Bienal de Arquitectura y Urbanismo realizado en esa ciudad.

Los profesionales uruguayos fueron premiados con la medalla de bronce por su proyecto de hub barrial de 175.000 metros cuadrados, que planificaron para la muestra.

El proyecto se distinguió entre 83 propuestas recibidas de todo el mundo, y fue diseñado para construir un complejo de tres manzanas.

El jurado de la obra destacó el paisaje ecológico horizontal que ésta tiene, así como la incorporación de un importante curso de agua que atraviesa la ciudad de Seúl al complejo, y la construcción de un sendero forestal completa el ambiente ecológico del desarrollo edilicio presentado.

Los profesionales distinguidos fueron los arquitectos Matías Fagúndez y Juan Mateo Montans, los uruguayos creadores del proyecto muy bien aceptado por los colegas coreanos, debido a las excelentes condiciones ecoambientales del diseño.

Esta distinción abre nuevas puertas a la arquitectura nacional, y a nuevas generaciones formadas en el país. ■

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							
JULIO	1.0749	–	–	–	1445.81	5.4329	–
JUNIO	1.0710	254.30	0.59	9.29	1444.39	5.4079	39.863
MAYO	1.0696	252.82	0.46	9.37	1434.88	5.3759	39.902
ABRIL	1.0669	251.65	0.49	9.37	1431.52	5.3141	40.827
MARZO	1.0638	250.42	1.11	9.38	1428.01	5.233	41.115
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 JULIO 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 U.I.

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