CIUDADES

Nº 88
Revista Oficial de la
Cámara Inmobiliaria Uruguaya
Año 23. Enero / Febrero 2023

El motor será el ladrillo

Rodolfo Saldain
El problema del sistema previsional

Martín S. Acosta
Nuevas normas de la propiedad horizontal

Matías Medina
Fideicomisos inmobiliarios de construcción

Atalívar Cal
Leyes para sociedades comerciales

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, Luis Romero Álvarez, Rodolfo Saldain, Dra. María Fernanda Calisto, Dr. Martín S. Acosta, Matías Medina, Atalívar Cal, Prof. Jorge Aurelio Alonso, Lic. Alfredo López Salteri, Natalia Tellechea, Damián Tabakman, Dr. Alfredo Tortorella.

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. 88 - Año 23 - Enero / Febrero 2023

Autoridades

Presidente
Beatriz Carámbula

Vicepresidente
Matías Medina

Secretario
Leonardo Bordad

Prosecretario (CIC)
Daniela Hernández

Tesorero
Luis Silveira

Directivo
Fernando Micucci

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

7 Editorial: El sector inmobiliario en tiempo de cambios…

8 Heraclio Labandera:
En 2023, el motor será el ladrillo

14 Luis Romero Álvarez:
Esperando la suba

16 Rodolfo Saldain:
Hipoteca inversa

20 Dra. María Fernanda Calisto:
Guía de enfoque basado en el riesgo para el sector inmobiliario

22 Dr. Martín S. Acosta:
Ley de propiedad horizontal Novedades normativas

26 Matías Medina López:
Fideicomiso Inmobiliario de construcción al costo

30 Atalívar Cal:
Actualización legislativa: el turno de las sociedades comerciales

34 Prof. Jorge Aurelio Alonso:
Inmobiliarios: ¡Nuevos aliados se ofrecen!

36 Lic. Alfredo López Salteri:
El Factor Humano en las Organizaciones: del pasado al futuro

40 Natalia Tellechea:
¿Qué es la Marca Personal del Operador Inmobiliario y por qué deberías trabajarla?

44 Damián Tabakman:
La ventana se volvió oportunidad

46 Noticias: de la Redacción de Ciudades
El Sistema Cofeci-Creci cumple 60 años

48 Noticias: de la Redacción de Ciudades
Canadá: buscan aplicar nuevas regulaciones

52 Dr. Alfredo Tortorella:
Precio de mercado ¿qué significa y quién lo fija?

56 Noticias: de la Redacción de Ciudades
35 años juntos: la CIU despidió el 2022

BRUM COSTA

ABOGADOS / LEGAL·TAX·COMPLIANCE

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

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

Si busca
comprar o alquilar un departamento

Si imagina
una casa más grande para su familia

Si quiere
una oficina para su proyecto

Si planifica
una inversión para su futuro

¡ASESÓRESE CON UN OPERADOR INMOBILIARIO FORMAL!

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

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

CÁMARA INMOBILIARIA URUGUAYA

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

El sector inmobiliario en tiempo de cambios...

Beatriz Carámbula

Presidente de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya

La pandemia tuvo un enorme impacto a nivel mundial y cada país la transitó de manera diferente y con diferentes consecuencias en cuanto a aspectos sanitarios, económicos, de convivencia y sociales. Lo que ha sido común a todos los países y mercados inmobiliarios, es que en todos han cambiado los hábitos sociales de las personas; sus preferencias y necesidades a la hora de comprar o alquilar, afectando directamente al sector inmobiliario.

En Uruguay, las políticas públicas y la actitud responsable de la sociedad durante la pandemia fueron claves para tener un impacto sanitario controlado, lo que permitió que nuestro sector, no exento de meses difíciles, haya salido adelante con fuerza y un muy buen nivel de actividad, que se extiende hasta el presente, y que prevemos se mantenga en el futuro cercano.

Este período que podemos llamar de post pandemia, es un periodo de adaptación y cambios en la vida y las costumbres de las personas, lo que definitivamente debe ser interpretado y atendido por nuestro sector.

Los clientes han cambiado sus prioridades y sus preferencias, la digitalización, la búsqueda y compra online de casi todo, la fuerte presencia de compradores del exterior y el home office como una actividad permanente, se han expandido y crecido de manera abrupta, debiendo nuestro sector rápidamente leer, interpretar y actuar, para mantener vigente los servicios y la propuesta de valor que desde las inmobiliarias brindamos a los clientes nacionales y extranjeros, en todo el país.

Por ejemplo, ha quedado como un efecto definitivo de post pandemia, el hecho de que se ha instalado con mucha fuerza, la opción de trabajo híbrido en las empresas, cuando no 100% remoto, lo que definitivamente está impactando en el mercado inmobiliario. En esta nueva realidad, se ve la necesidad de incorporar otros espacios a la casa y/o el edificio, de disponer de más espacios abiertos y en contacto con la naturaleza (terrazas, patios, zonas verdes, etc.), y se generalizó más la conciencia por el cuidado del medio ambiente y la vida saludable, así como la necesidad de incrementar la inversión en tecnología en el hogar.

A su vez surgen con más fuerza los edificios de vivienda y los edificios de oficinas con espacios compartidos “cowork” como una tendencia que parece haber llegado para quedarse. Esta nueva realidad redefine parte del sector inmobiliario tradicional, tal cual lo conocíamos.

Es en el marco de estos tiempos de cambios y a veces de incertidumbre, es que nuestro sector debe seguir avanzando y bregando por un sólido y mejor marco jurídico para el sector y para las inversiones inmobiliarias.

Respecto de lo primero, nuestra gremial está trabajando activamente en la aprobación por parte del parlamento nacional, de la Ley del Operador Inmobiliario, extremo al cual ya nos referimos inextenso en previas editoriales.

Respecto de lo segundo, creemos que la mejora sustantiva que tuvo la Ley de Vivienda Promovida en abril del 2020, la mejora en el régimen general de promoción de inversiones a través de la COMAP, la extensión de la Ley de promoción de Proyectos de Grandes Dimensiones, y la mejora en la regulación para la residencia fiscal de extranjeros, han contribuido de manera significativa para estimular y dinamizar los negocios inmobiliarios en Uruguay y fueron a su vez, factores fundamentales para sostener la actividad del sector, el crecimiento económico y el empleo.

Debemos los Operadores Inmobiliarios estar atentos a todos estos cambios, interpretar esta nueva realidad y estar abiertos a la incorporación de las más modernas tecnologías y tendencias, para continuar desde nuestro sector, prestando al mercado los mejores servicios de asesoramiento y brokerage inmobiliario.

Estamos en un mundo cambiante, la capacidad de adaptación es clave para potenciar y desarrollar nuestro sector.

Heraclio Labandera • Periodista, especializado en prensa económica y financiera

En 2023, el motor será el ladrillo

Un mundo en guerra condiciona los precios internacionales y las políticas monetarias de los Estados. Los conflictos en apariencia lejanos, tienen sus consecuencias en el negocio inmobiliario. Economistas estiman que el ladrillo será el motor económico en 2023.

Heraclio Labandera

Periodista, especializado en prensa económica y financiera

Los países de Europa integrados a la OTAN, con la guerra de Ucrania iniciada en febrero de 2022, de apuro se vieron obligados a añadir a su chequera un incremento de su gasto de guerra y desde entonces debió administrar el encarecimiento de costos básicos cómo el energético.

Eso explica prioritariamente (aunque no sea la única causa) la actual depreciación del euro y el encarecimiento de las tasas de interés del Viejo Continente, con la que el Banco Central Europeo (BCE) buscó abatir la ola inflacionaria detonada durante y tras la pandemia.

El conflicto de Ucrania, que confronta bloques económicos e intenta dibujar un Nuevo Orden Mundial alternativo al que hegemoniza en Occidente, provoca encarecimientos inesperados con los que pulsear.

En Estados Unidos, en cambio, las cosas parecen ir un poco mejor, con una inflación que se muestra decreciente en los últimos meses, y con una política monetaria poco menos restrictiva que se traduce en un menor costo del dinero.

Pero aún así, la inflación sigue siendo un fenómeno que preocupa en la Unión Europea y Estados Unidos, lo que también repercute en el envilecimiento doméstico del dólar.

En ese convulsivo teatro de opera-

ciones, es que debe desenvolverse la política monetaria uruguaya, también empeñada en controlar la inflación doméstica mediante una política de tasas restrictiva.

En línea con ese diseño, el Banco Central del Uruguay (BCU) en las últimas reuniones del Comité de Política Monetaria (Copom) alentó el progresivo incremento de las tasas de interés, lo que ha derivado en un relativo éxito en el combate de la inflación.

Expectativas locales

Sobre fin de 2022, las expectativas económicas de Uruguay para 2023 indicaron que se espera para este año un eventual debilitamiento del peso uruguayo frente al dólar.

Una encuesta de expectativas realizada por el matutino El País al finalizar 2022, indicó que según analistas de las principales consultoras que operan en Uruguay, este año el tipo de cambio rondaría los $ 42,20 al cierre de 2023, y la inflación estaría aún fuera del rango a qué aspira el BCU pero sería menor a la actual y rondaría el 7.2%.

Con estas consideraciones cómo marco, hay otros problemas con los que lidiar.

El fin de la construcción de UPM II, es de las cosas que promete incidir negativamente en 2023, pero distintos analistas advierten que la industria del ladrillo será el motor sustituto del crecimiento.

El economista Ramón Pampin, de PwC, sostuvo sobre el tema que “fue un acierto mitigar la salida del efecto de UPM II, con estímulos a la inversión de vivienda promovida y de grandes proyectos”.

Por su parte, Sofía Harguindeguy, de Grant Thornton, aseveró que la ausencia del flujo de capitales representado por la finalización de la obra de UPM II será compensada por la construcción residencial y la realización de obras viales.

Ambos comentarios ponen el foco en el sector inmobiliario como sujeto principal de crecimiento para 2023.

De hecho, el diario argentino La Nación informó a mediados de enero, que solo en Punta del Este hay en construcción más de 3.000.000 de metros cuadrados, con desarrollos que se reparten entre Punta Ballena a José Ignacio, con proyectos de barrios cerrados y torres de gran tamaño orientados a consolidar una propuesta de ciudad de todo el año.

Hay condiciones objetivas para que la industria del ladrillo sea una vez más, el motor que mantenga encendido el crecimiento del país en un momento de tanta labilidad.

Uruguay en el foco

Por añadidura, a éstas condicionantes macroeconómicas que posicionan a Uruguay como plaza de inversión y al ladrillo como sujeto

de capitalización, se suma el factor de estabilidad política y social frente a la inseguridad mundial, lo cual en estos momentos juega a favor de Uruguay.

Al caso de la inestabilidad financiera de Argentina, que generó la migración a Uruguay de capitales de esa nacionalidad necesitados de estabilidad para sus inversiones, coquetean otros ejemplos.

Fuentes consultadas por CIUDADES dijeron que en la actualidad existe un creciente flujo de consultas de capitales chilenos, que advertidos ante posibles adversidades políticas domésticas, piensan en Uruguay como un destino de refugio.

A esto se suman otras señales positivas como las dadas por el turismo de esta temporada, que aportó indicadores de nuevos interesados que no estaban invitados a la mesa.

La información de que este año sea récord en la llegada de cruceros arribados al país, no sólo provocó un shock positivo en la cantidad de visitantes, sino que estimuló una expansión y mejora de los servicios involucrados.

Esto además ubica al país en una vidriera novedosa y lo deja expuesto al apetito de nuevos demandantes turísticos.

¿Pero qué brinda esto al negocio inmobiliario?

Es una inesperada oportunidad de negocios, porque el país queda en medio de un corredor de posibles inversores inmobiliarios que hoy no están participando en el juego.

Al hecho de que retornaran a Uruguay los cruceros y que apareciese en el escenario una cartera de turistas de destinos inhabituales para el país, se sumó el dato de que este año hubo de forma inesperada una cantidad significativa de visitantes estadounidenses, que gran parte de las amarras del puerto de Punta del Este fueran para naves del hemisferio norte, y que el fenómeno fuera replicado por otros puertos deportivos nacionales.

Eso significa que al turismo tradicional de sol y playa, a la rutina de tranquilidad y a lo amigable del anfitrión uruguayo, en un mundo turbulento como el de estos días, Uruguay tiene para ofrecer al visitante extranjero -y potencial inversor- la tranquilidad derivada de la ausencia de incertidumbres por conflictos bélicos o políticos de relieve.

Este dato no sólo lo advierte la actual administración del presidente Luis Lacalle, sino que se verificó en la disciplina con el capital, demostrado durante los períodos de los gobiernos frenteamplistas.

Como alguna vez dijera Julio Villamide, si el país pasó sin grandes sobresaltos la etapa del gobierno de José Mujica, entonces la incertidumbre no es una variable a considerar.

De modo que por sobre las diferencias coyunturales, la paz social es un activo nacional probado, dato no menor cuando a hora y media de avión de París se sufre una cruel guerra.

Hoy que con la internet a mano el mundo es más pequeño, y todo está más cerca de Uruguay, el país queda en un foco para el que necesita prepararse.

De pronto en este nuevo escenario el negocio de demandantes inmobiliarios originarios de nuevos destinos –que hoy casi está en exclusividad bajo control de productos como las plataformas digitales– redireccione el mercado de los próximos años hacia matrices un poco más alejadas que habrá que aprender a explorar. ■

Uruguay en el puesto 18 para invertir

Según la publicación Euromoney, Uruguay rankea dentro del Top 20 Global, un seleccionado de países donde es más seguro invertir.

Para la publicación, el país "es un refugio de estabilidad en una región volátil", ubicándolo en el puesto 18, una posición que supera a todas las naciones de América Latina.

La encuesta evalúa 174 países y se realiza de modo trimestral.
"Su puntaje de riesgo siguió mejorando durante la primera mitad de (2022), como lo muestras los indicadores políticos y económicos en evolución y otras métricas que incluyen el acceso al capital, una evaluación estructural y calificación de deuda", indicó la publicación.

Euromoney destacó que el puntaje asignado a Uruguay supera las cosechas de Brasil, Chile, Colombia, México y Perú.

La asesora independiente Gaby Nudel, citada en el artículo, resaltó que el país "es una combinación de características (como) estabilidad política con buen diálogo entre partidos, solvencia financiera y fiscal, cohesión social, y espíritu democrático, más atractivo para inversionistas extranjeros por incentivos fiscales".

Euromoney es una revista británica editada en inglés de modo mensual y está enfocada al área de los negocios y las finanzas.

Su aparición data de 1969 y es el buque insignia de la grifa Euromoney Institutional Investor plc.

Esperando que suba el dólar

El director de CIUDADES, Wilder Ananikian, sostuvo que los promotores están preocupados por la inflación del dólar y muchos nuevos emprendimientos están ofrecidos en el mercado mirando cómo evoluciona la moneda estadounidense.

De hecho, los precios de los inmuebles se han mantenido, pero el costo de construir sigue siendo caro medido en dólares.

Ananikian indicó que el valor del dólar está incidiendo, ya que algunos emprendedores deben ajustar el precio de sus ofertas por la variación de sus costos relativos estimados en la divisa verde.

Según el semanario "Búsqueda", en diciembre último, la depreciación monetaria del dólar está desalentando el lanzamiento al mercado de algunos proyectos inmobiliarios, que quedan en stand by.

UNIVERSIDAD ORT
Uruguay

DIPLOMA DE ESPECIALIZACIÓN

EN NEGOCIOS INMOBILIARIOS

- **Comprendé las constantes interrelaciones y transformaciones del negocio inmobiliario.**
- **Conocé las oportunidades que el mercado inmobiliario brinda para satisfacer las necesidades de la comunidad.**
- **Ofrecé respuestas creativas e innovadoras, responsables y eficaces a los directivos de las empresas del sector que quieran asumir roles de liderazgo en la construcción del ambiente.**

Comienzo: 10 de abril

FACULTAD DE ARQUITECTURA

Bvar. España 2633 · 2902 1505 · ort.edu.uy · info@ort.edu.uy · @universidadort

Luis Romero Álvarez • Ing. Agrónomo - Maestría en Economía y Finanzas

Esperando la suba

Los precios de la tierra se mueven siguiendo los precios de las commodities con un rezago de unos 8 meses. Mostraron picos de precios hacia el final del ciclo de alza anterior que operó desde el 2004 hasta el 2014. Luego llegaron años de baja de precios internacionales de commodities que arrastraron caídas de precios de la tierra del orden de 20 por ciento.

Los ciclos son bíblicos como lo entendió José en el antiguo Egipto (no el esposo de María, sino unos 1.500 años antes) cuando interpretó bien los sueños del faraón de las 7 vacas gordas seguidas de 7 vacas flacas que salían del Nilo. Los ciclos se mueven por la fuerza de los productores marginales: cuando los precios suben, aquellos productores que están lejos de los puertos o mercados, o tienen suelos más pobres o menor tecnología, entran en producción y aumentan la oferta. Por eso llegado el momento en que los stocks alcanzan cierto nivel (cercano al 30 por ciento del consumo anual del planeta), comienzan los precios a caer y los productores marginales a retirarse hasta que se repite el proceso. En los últimos años, el ciclo vio abortados dos intentos de recuperación (primero por el lío entre Trump y China y luego por la pandemia).

Finalmente se consolidó una fase de recuperación en este caso "fogoneada" por la guerra en Ucrania, gran productor mundial de commodities. Los precios de los campos naturalmente deben responder a la tendencia alcista de las commodities, con el rezago conocido. En este caso el repunte de los precios de los campos viene lento por varias razones: las graves crisis recientes (hipotecas subprime y pandemia) llevaron a los bancos centrales a inundar los mercados con dinero para evitar (y lo lograron) una gran depresión como la de 1929, pero al conocido y esperado costo de alta inflación posterior y para frenarla, han subido tasas de interés lo que debe enfriar las economías; la guerra, los problemas con suministros de combustible en Europa, las acciones anti Covid draconianas en China y la montaña rusa de las bolsas provocada por todo lo anterior, han llevado a los inversores a un extremo de cautela en sus decisiones de invertir.

Esto se visualiza en la demora de una suba fuerte en los precios de los campos que se debería estar verificando en cuanto los mercados atemperen los impactos de estas situaciones coyunturales.

Todos los fundamentos de oferta y

demanda de commodities muestran que tendremos un mercado tenso con una demanda intensa frente a una oferta con motores debilitados durante una generación por lo menos (hasta 2050/2060). Eso implica que los ciclos, que seguirán existiendo, mostrarán picos cada vez más altos y valles también cada vez más altos, con una línea de tendencia sólidamente creciente.

Es inevitable que los precios de la tierra acompañen esta tendencia, lo que transforma a la tierra en una clase de activos preferente para ocupar un porcentaje interesante de un portafolio de inversión bien manejado. ■

Ing. Luis R. Álvarez

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

Rodolfo Saldain • Abogado experto en Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social

Hipoteca inversa

El proyecto de reforma previsional contiene una propuesta de regulación de una nueva figura contractual, la hipoteca inversa, destinada a brindar a los mayores que lo deseen una opción de acceder a un ingreso extra, sin necesidad de desprenderse del usufructo ni de la propiedad.

Los activos inmobiliarios como principal destino de los ahorros familiares

Una de las formas más importantes que toma el ahorro es la propiedad inmobiliaria, sea primera vivienda o no. En el ciclo de vida clásico, las familias adquieren activos inmobiliarios con fondos de diversa naturaleza (ahorros o créditos hipotecarios, por ejemplo) para la adquisición de la vivienda familiar y, en algunos casos, una segunda vivienda. Frecuentemente la generación que adquirió esos bienes no llega a considerarlos un activo que pueda destinarse a mejorar la seguridad económica en la vejez. Los padres ven esos bienes como parte del conjunto de activos —tangibles e intangibles— que trasladarán a sus hijos.

Sin embargo, con el cambio demográfico surge la necesidad o conveniencia de rentabilizar o desprenderse, total o parcialmente, de esas inversiones inmobiliarias y destinarlas a complementar los ingresos en la vejez. Para eso siempre es posible pensar en la venta de los inmuebles y el problema se traslada a la inversión del producido. Una opción muy común es vender la propiedad comprada en tiempos de crianza de los hijos para comprar una más pequeña e invertir el excedente.

Esta alternativa, útil en muchos casos, puede no serlo en otros. Algunas veces las personas o parejas tienen un activo inmobiliario significativo, pero un magro ingreso monetario. Su capacidad de consumo, incluso de mantenimiento de ese activo, se derrumba.

¿De qué se trata?

El concepto de hipoteca revertida tiene como principal característica que la persona o pareja mayor, propietaria de un inmueble, recibe una suma de dinero mensual o no mensual, que deberán devolverla los herederos cuando fallezca el último miembro de la pareja propietaria o persona beneficiaria o, de lo contrario, la entidad financiera se cobrará ejecutando la hipoteca.

El carácter de "revertida" o "inversa"

radica, precisamente, en que quien podrá o deberá hacerse cargo de la deuda garantizada con hipoteca no es quien se beneficia de ese flujo de fondos o crédito, sino sus sucesores.

El diseño jurídico-económico del instrumento descansa sobre el valor del inmueble y no sobre la capacidad de pago del deudor hipotecario. Por esta causa, el valor del inmueble hipotecado debe ser cierto desde el momento de la constitución de la garantía y ha de ser conservado durante la vida del deudor o beneficiario. En síntesis, la valoración del bien hipotecado no solo se asienta como garantía del crédito concedido sino también como posible medio de pago.

En el caso uruguayo, más de la mitad de las familias son propietarias de sus viviendas. Es posible que un número relevante de propietarios pueda encontrar en la hipoteca revertida una forma de mejorar su seguridad económica en la vejez o contar con cierta suma para satisfacer algunos deseos que superan la disponibilidad mensual (viajes, por ejemplo).

Está claro que cada pareja y cada

familia tiene su propia realidad y un instrumento de estas características será evaluado en ese ámbito de acuerdo con la propia realidad. En algunos casos será muy importante dejar una herencia libre de gravámenes y en otros, puede que no existan herederos o que incluso habiéndolos se considere prioritario mejorar el ingreso monetario de los mayores. En esta, como en tantas otras cosas, vale aquello de que "cada familia es un mundo".

¿Quiénes intervienen en este negocio jurídico?

Interviene una institución autorizada, generalmente una aseguradora o entidad financiera y los propietarios que califiquen para el plan. También son sujetos interesados los eventuales herederos de los propietarios que podrán ver afectado el potencial del activo sucesorio; pero no son parte del negocio.

En algunas legislaciones interviene una entidad reguladora que asegura parámetros de equidad de la negociación y asesores independientes que, por ejemplo, en el caso español, son requeridos, pero aumentan los costos del producto.

En Estados Unidos, país en el que comenzó el desarrollo de las hipotecas revertidas en 1989, tiene un mercado dominado por el programa federal denominado Home Equity Conversion Mortgage (HECM). La "Federal Housing Administration", indica a los prestadores la cantidad a prestar sobre la base de su edad y el valor de su vivienda, limita los costos del préstamo y garantiza que los prestadores cumplan con sus compromisos. En Europa tiene presencia relevante en Dinamarca, Finlandia, Irlanda, Noruega, Suecia, Bélgica y Países Bajos. En Francia se reguló legislativamente en el año 2006 con el nombre "Prêt viager hypothécaire".

La regulación prevista en la reforma previsional

En Uruguay se presentó en el año 2013 un proyecto de ley por el entonces diputado por Río Negro, Daniel Mañana, que volvió a ser presentado en 2016 por el entonces senador Dr. Luis Lacalle Pou.

Los artículos 178 a 192 del anteproyecto de reforma previsional en examen retomó el concepto de hipoteca revertida como parte del conjunto de instrumentos de cobertura voluntaria y comple-

mentaria. Las principales características de la regulación propuesta son las siguientes:

a) En el contrato de hipoteca inversa podrá ser celebrado por propietarios de 65 o más años de edad y podrá designarse una o más personas beneficiarias, que deberán contar también con 65 o más años de edad.

b) Los propietarios tienen algunas obligaciones, tales como abonar los impuestos y tributos que afecten al bien hipotecado, conservar el inmueble con la debida diligencia pudiendo el acreedor hipotecario realizar las inspecciones y comprobaciones que estime del caso respecto al estado de conservación del bien.

c) Esta operación podrá realizarse por empresas aseguradoras, instituciones de intermediación financiera y otras supervisadas y reguladas por la Superintendencia de Servicios Financieros del Banco Central del Uruguay.

d) Las entidades que ofrezcan estas hipotecas deberán realizarse con los más altos estándares de prudencia, diligencia, honestidad, lealtad, idoneidad y transparencia exigibles a un experto en la comercialización del producto y la población a la que va dirigido.

e) Los beneficios podrán consistir en una prestación única, prestaciones periódicas, mensuales o no, temporarias o vitalicias, así como el otorgamiento de una línea de crédito que pueda utilizarse en el momento que lo considere oportuno la parte tomadora. ■

Dr. Rodolfo Saldain

Abogado. Expresidente del Banco de Previsión Social (BPS). Coautor de las reformas previsionales de Uruguay (1995) y Costa Rica (1997). Ha sido docente en Universidad de la República (UdelaR), Centro Latinoamericano de Economía Humana, Universidad Católica y Universidad de Montevideo. Ha publicado decenas de artículos en revistas especializadas y capítulos en obras colectivas sobre aspectos laborales y de seguridad social. Es autor de "Reforma Jubilatoria: El nuevo modelo previsional" (1995) y coautor de "Beneficios Laborales y Seguridad Social en la Reforma Tributaria" (2007), ambos publicados por fundación de Cultura Universitaria. Su último libro es "La era de los nuevos viejos. Longevidad, trabajo y jubilación en el siglo XXI" (2020). Presidió la Comisión de Expertos en Seguridad Social.

Dra. María Fernanda Calisto • Brum & Costa Abogados

Guía de enfoque basado en el riesgo para el sector inmobiliario

El pasado 26 de julio de este año, el Grupo de Acción Financiera Internacional (GAFI) publicó un nuevo documento denominado "Guía de enfoque basado en el riesgo para el sector inmobiliario" (en adelante, la "guía").

Dicha guía se elaboró con el fin de que los sujetos obligados del sector inmobiliario entiendan la importancia de adoptar un enfoque basado en riesgos para hacer frente al lavado de activos y a la financiación del terrorismo.

La guía se aplica a todo el sector inmobiliario y a los profesionales del sector tales como los abogados, escribanos, contadores y otros profesionales legales independientes involucrados en la compra y venta de bienes inmuebles.

Sistemas de prevención de lavado de activos

Los sujetos del sector inmobiliario involucrados en la compra y venta de inmuebles deben comprender cómo su negocio podría estar expuesto al lavado de dinero y al financiamiento del terrorismo (LA/FT).

Al momento de realizar una operación con un cliente, los sujetos obligados deberían tener en cuenta los riesgos a los que dicha operación se encuentra expuesta, sobre todo, a los riesgos geográficos, los riesgos del cliente y los riesgos de la transacción. El riesgo geográfico considera elementos como la ubicación geográfica del inmueble con respecto al comprador y la ubicación geográfica o país de origen del comprador y del vendedor. Con respecto al riesgo cliente, este se deriva de los antecedentes, actividad, y otras características de las personas físicas o jurídicas con las que se

Dra. María Fernanda Calisto

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

realiza una operación. El riesgo de la transacción se relaciona con los factores relativos al tipo de inmueble, las partes que participan en la transacción y el financiamiento de la misma.

Para mitigar estos riesgos, los sujetos obligados del sector inmobiliario deberían aplicar una serie de medidas apuntadas a la prevención. Entre estas, podemos encontrar la correcta aplicación de los procedimientos de debida diligencia con respecto al cliente; controles internos eficaces, incluidas políticas y procedimientos escritos (por ejemplo, fichas de conocimiento de cliente, mantenimiento de legajos, informes circunstanciados); deberán contar con un Oficial de Cumplimiento adecuado y capacitado; y deberán formar y concientizar a los empleados.

Dentro de las medidas de debida diligencia que los profesionales del sector inmobiliario deben implementar con sus clientes, es muy importante que se realice una correcta identificación y verificación de la identidad del cliente y del beneficiario final. Además, se debe comprender el propósito y la naturaleza de la relación comercial y, cuando proceda, una identificación y verificación precisa del origen de fondos del cliente.

Todo esto, teniendo en cuenta el riesgo de cada cliente. Es decir, cuando los riesgos de LA/FT son menores, se pueden aplicar controles menos estrictos y una Debida Diligencia Simplificada. Cuando los riesgos son mayores, se deben aplicar controles más rigurosos y una Debida Diligencia Intensificada.

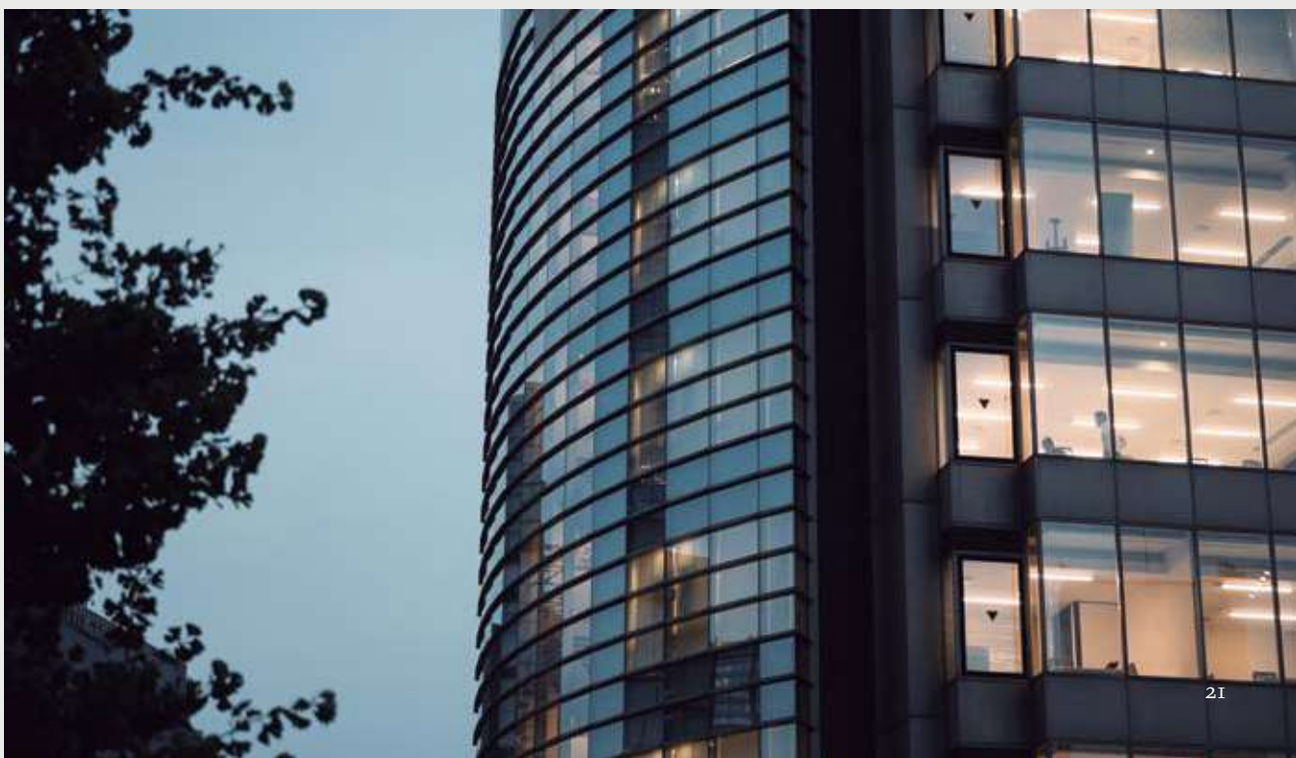
Deficiencias en los procesos para mitigar los riesgos del sector

La evaluación del GAFI establece que los procesos de debida diligencia de los clientes para obtener información sobre el propósito de la transacción y los beneficiarios finales deben ser rutinas habituales en el sector. No obstante, esta evaluación establece que la debida diligencia se realiza en forma incorrecta e incompleta por parte del sector.

A su vez, la evaluación indica que la mayoría de los sujetos obligados del sector inmobiliario de los países miembros tienen un nivel de comprensión pobre o muy pobre de los riesgos relevantes de lavado de activos. De acuerdo con el GAFI, el 47% de los encuestados tiene un conocimiento “pobre”, mientras que el 31% tiene un conocimiento “muy pobre”. El 19% de los encuestados tiene un conocimiento “promedio”, mientras que solo el 3% tiene un conocimiento “bueno”.

De acuerdo con esta evaluación, existe una brecha significativa en el conocimiento que tienen los profesionales del sector en temas de lavado de dinero y sus distintas tipologías, lo que dificulta que puedan descubrir indicios de transacciones sospechosas, lo que puede ocasionar que se intente, y se logre, utilizar al sector inmobiliario para lavar activos.

Con la Guía de enfoque basado en el riesgo para el sector inmobiliario, el GAFI apunta a generar conciencia en el sector inmobiliario sobre la importancia de contar con sistemas de prevención más sólidos, que permitan identificar, controlar, prevenir y mitigar los riesgos a través de políticas y protocolos adecuados. ■



Dr. Martín S. Acosta • Abogado. Rica Consultores

Ley de propiedad horizontal: Novedades normativas

Ley 20.058 de reciente aprobación contempla la utilización de Tecnologías de la Información y Comunicación en las Asambleas de Copropietarios de Inmuebles en Propiedad Horizontal.

Una primera novedad es que la ley recoge con rango legal la clasificación de las Asambleas de Copropietarios en ordinarias y extraordinarias, tal como era admitido hasta el momento por la doctrina y la jurisprudencia.

Asambleas Virtuales y Mixtas

Otra de las novedades refiere a la posibilidad de que las Asambleas se realicen en la modalidad virtual o mixta.

Las Asambleas Virtuales permiten la confluencia de voluntades emitidas en forma remota por los miembros de una copropiedad en régimen de propiedad horizontal, de conformidad con el quórum y mayorías establecidos en la ley o el reglamento de copropiedad.

Para garantizar la interacción entre los participantes es posible utilizar cualquiera de las tecnologías de la información y comunicación asociadas a la red de internet, siempre que permitan una comunicación multidireccional y simultánea de audio y video, de forma continua y en tiempo real.

Las Asambleas Mixtas permiten combinar de forma simultánea en

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.

un mismo evento, la modalidad presencial y la de participación virtual.

Convocatoria

En cada convocatoria a asamblea a celebrarse virtual, se especificará el medio telemático que se tenga previsto utilizar. Las Asambleas deben grabarse, respaldarse y archivarse consignando el número de acta correspondiente.

La citación debe realizarse con la antelación que exige la ley o el estatuto, en idéntica forma que la citación a la Asamblea Presencial, siendo de aplicación el artículo 18 de la Ley 10.751, en el domicilio electrónico que el copropietario constituya.

Con relación a este punto, corresponde señalar que la ley no exige una antelación particular para realizar la convocatoria y que la referencia a estatuto no es adecuada, lo correcto hubiera sido referirse al Reglamento de Copropiedad.

Toda documentación, informes o presupuestos a ser considerados por los copropietarios deben ser remitidos con una antelación no inferior a 48 horas a la fecha fijada para la celebración de la Asamblea.

La norma no indica si son horas hábiles y tampoco menciona si se trata de un plazo diferente al plazo de la convocatoria establecido en el Reglamento de Copropiedad.

Tampoco se establece la naturaleza del plazo como de orden público, por lo que no sustituiría otras previsiones de mayor o menor plazo establecidas en el Reglamento de Copropiedad.

Votación

Cualquiera sea la modalidad de Asamblea, el voto será admitido:
Por mano alzada a través de la participación directa del copropietario o por intermedio de su mandatario con poder simple;
A través del uso de los programas informáticos dispuestos a tal fin, que cumplan las condiciones establecidas en la nueva ley (comunicación multidireccional y simultánea de audio y video, de forma continua y en tiempo real.)

Domicilio Electrónico

Los copropietarios de edificios o complejos habitacionales podrán constituir por escrito su domicilio electrónico ante la Administración del edificio.

Dado que la norma utiliza la expresión “podrá”, la constitución de domicilio electrónico no es obligatoria.

Se considerará domicilio electrónico a estos efectos el que el propietario declare como propio para enviar y recibir información, notificaciones y comunicaciones

relativas a la actividad del edificio.

Atento a la previsión contenida en la norma, el domicilio electrónico puede ser propio o de un tercero, sin que exista impedimento por el cual ese tercero se constituya como domicilio electrónico de varios copropietarios.

El domicilio electrónico constituido se tendrá por válido hasta tanto no sea comunicada su modificación.

Los copropietarios que no constituyan un domicilio electrónico conservarán como medio de comunicación válido el inicialmente declarado.

Formalidades

Las Actas de las Asambleas, independientemente de la modalidad adoptada para su realización, luego de asentarse en el libro respectivo, deberán ser comunicadas a los copropietarios en un plazo no mayor a 30 días corridos a contar desde la fecha de celebración de la misma.

Las Actas de las Asambleas celebradas en la modalidad virtual deberán consignar la modalidad adoptada para su realización así como los copropietarios que participen bajo una u otra forma.

La comunicación será emitida en forma electrónica por la Administración en su caso, a la casilla de correo electrónica constituida por cada copropietario o podrá ser retirada a solicitud del copropietario, en formato papel, asumiendo su costo.

Las Actas se comunicarán a todos los copropietarios independientemente de que hubieren participado o no de las Asambleas.

Esta regulación legal de las actas de asambleas implica que las mismas pasen a tener el carácter de obligatorias, lo que hasta el momento no era así, sin perjuicio de que la práctica habitual es confeccionar las mismas en ocasión de cada asamblea.

Jurisdicción y Ley Aplicable

En caso de discrepancia e independientemente del lugar donde se sitúen quienes participan de las Asambleas virtuales o de participación mixta, regirán las leyes de la República Oriental del Uruguay, siendo competentes los tribunales del lugar donde se ubique el edificio o complejo habitacional.

Impugnación de Asambleas

Si bien no se trata de una novedad incorporada en la ley que comentamos, conviene recordar las causas por las cuales una Asamblea de Copropietarios puede ser impugnada. Las mismas refieren a aspectos formales y sustanciales.

Impugnación por aspectos formales:

Incumplimiento de los requisitos para la convocatoria.

Considerar y resolver asuntos fuera del Orden del Día.

No alcanzar el quórum en la primera o en la segunda convocatoria.

No adoptar las resoluciones por la mayoría requerida.

No adoptar resoluciones por unanimidad cuando así sea requerido.

Impugnación por aspectos sustanciales:

Vulneración de normas de orden público.

Resoluciones contrarias a lo establecido en el Reglamento de Copropiedad

Las novedades normativas comentadas determinan la necesidad de revisar y ajustar la práctica habitual en estas cuestiones, dado que su omisión podría determinar la responsabilidad de las Comisiones Administradoras, los Administradores y/o los copropietarios. ■

¿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

Matías Medina • Operador Inmobiliario

Fideicomiso Inmobiliario de construcción al costo

Observando índices económicos y para métricas proporcionadas por la consultora Exante quien asesora a la Cámara Inmobiliaria Uruguaya observamos que tras el crecimiento de un 6% el año pasado, en el primer trimestre del año la actividad de la construcción permaneció en niveles similares a los del cierre de 2021, aunque aumentó un 11% respecto a años atrás.

Los proyectos promovidos en el 2021 contemplaban unas 5.500 viviendas y los casi 100 proyectos promovidos entre Enero–Agosto del 2022 suponen más de 2000 viviendas adicionales.

La cantidad de permisos de construcción otorgados por la IMM y el área autorizada aumentaron en Enero–Julio de 2022 si lo contraponemos frente al mismo período en el año pasado.

La siguiente información presenta un escenario favorable de recuperación gradual y nos convoca a dialogar de un negocio jurídico que va aumentando en nuestro país, tanto en el interior como en la capital. Para ser técnicamente correcto en la redacción y por el tecnicismo jurídico que involucra el tema, el presente informe tiene como eje central conceptos tomados del libro denominado: Análisis conceptual del Fideicomiso Uruguay cuyo autor es el Escribano Jorge Julio Machado Giachero.

Para que exista negocio jurídico de Fideicomiso tiene que haber una persona denominada fideicomitente que se obligue a transferir la propiedad de bienes y o derechos a otra llamada fiduciario para que este una vez hecha la tradición a su favor, los administre en cumpli-

miento de las instrucciones precisas del instrumento constitutivo con finalidades lícitas, determinadas y posibles. Por último, debe destinar los bienes fideicomitidos o aquellos que hayan subrogado y el activo que se haya generado (previa extinción del pasivo) a otra persona, beneficiario que podrá ser el propio fideicomitente.

El beneficiario tendrá un crédito contra el fiduciario por los frutos que se generen en la etapa funcional del negocio. Vale aclarar que el acuerdo tendrá variaciones según el tipo de fideicomiso que se vaya a constituir.

El fideicomiso tendrá su causa eficiente en el testamento o en el contrato nominado y típico que será título hábil para transferir el dominio. Surgirán otras obligaciones tendientes a reglamentar la actuación del fiduciario con respecto a los bienes fideicomitidos.

Sujetos del fideicomiso: en primero lugar encontramos al fiduciario el cual puede ser una persona física o jurídica a la que se le transmite la propiedad plena de ciertos bienes con limitación obligatoria a realizar solo aquellos actos previstos en las instrucciones. En segundo lugar ingresa la figura del fideicomitente: es la persona física o jurídica que mediante un negocio jurídico de fideicomiso se obliga a transferir la propiedad de ciertos bienes y la transfiere para que sean destinados a la obtención de una finalidad lícita y determinada. Puede haber fideicomitente o pluralidad de fideicomitentes. En derecho comparado se lo denomina también fiduciante.

Por último, el beneficiario no es parte contractual, es la persona a la que se destinan los beneficios. Podría haber uno o varios beneficiarios.

El fideicomiso inmobiliario se presenta como una modalidad, no responde a un único tipo de contratación, sino admite múltiples variables.

El decreto número 27/013 define como fideicomiso de construcción al costo que se cumplan conjuntamente las siguientes condiciones:

1 –que tenga por objeto la construcción de bienes inmuebles destinados a ser transferidos a los fideicomitentes en cumplimento del contrato.

2 –los fideicomitentes se obliguen a realizar aportes equivalentes a los costos incurridos por el fideicomiso para la consecución de su objeto. El monto de los referidos aportes deberán estar establecidos en el contrato de fideicomiso, así como la forma de aplicación de los ajustes que correspondan.

En el fideicomiso inmobiliario se presentan varios fideicomitentes que transfieren la propiedad de bienes diversos al fiduciario (terreno, materiales de construcción, diseño del proyecto, capital, etc.) para que este construya un edificio y finalizada la obra e incorporada el régimen de propiedad horizontal, transfiera

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

la propiedad de las unidades resultantes a los fideicomitentes, de acuerdo a la distribución acordada en el contrato de fideicomiso. Puede pactarse que a cada uno se le transmitirá determinada unidad o en su defecto cuotas indivisas de la propiedad. El espectro es amplio.

El fideicomiso inmobiliario en todas sus clases (al costo, propio, de arrendamientos etc.) permite que terceros participen e ingresen a al mismo. Esta posibilidad debe estar pactada de forma expresa en el contrato de fideicomiso y conferir instrucciones expresas al fiduciario. Como fideicomitente adquiera obligaciones en general dinerarias y como beneficiario resulta titular de un crédito que en este caso consistirá en un bien inmueble.

En lo que refiere el patrimonio del fiduciario constituye un patrimonio autónomo (aislado a salvo de las obligaciones particulares de los intervinientes) y por lo tanto, independiente. Esta autonomía se manifiesta especialmente en la posibilidad de persecución de los acreedores: el patrimonio fiduciario solo responderá por las obligaciones contraídas como consecuencia de la actuación del fideicomiso. No es un dato menor la capacidad de determinado "blindaje" y la capacidad de constituir un patrimonio de forma autónoma.

Todo fideicomiso debe ser inscripto en el Registro Nacional de Actos Personales, sección Universalidades, a efectos de ser oponible frente a los terceros.

Extinción del fideicomiso está prevista en el artículo número 33 de la ley 17.703 de 27 de octubre de 2003, puede ser por:

1 –el cumplimiento total de sus fines o la imposibilidad absoluta de cumplimiento.

2 –el cumplimiento del plazo o condición resolutoria a que se hubiese sometido.

3 –el acuerdo entre fideicomitente y beneficiario, sin perjuicio de los derechos del fiduciario.

4 –la cesación en el pago de sus obligaciones, salvo el caso de fideicomiso financiero.

5 –la revocación del fideicomitente si se hubiere reservado expresamente esa facultad en el negocio de fideicomiso.

6 –por resolución de la asamblea de tenedores de títulos de deuda.

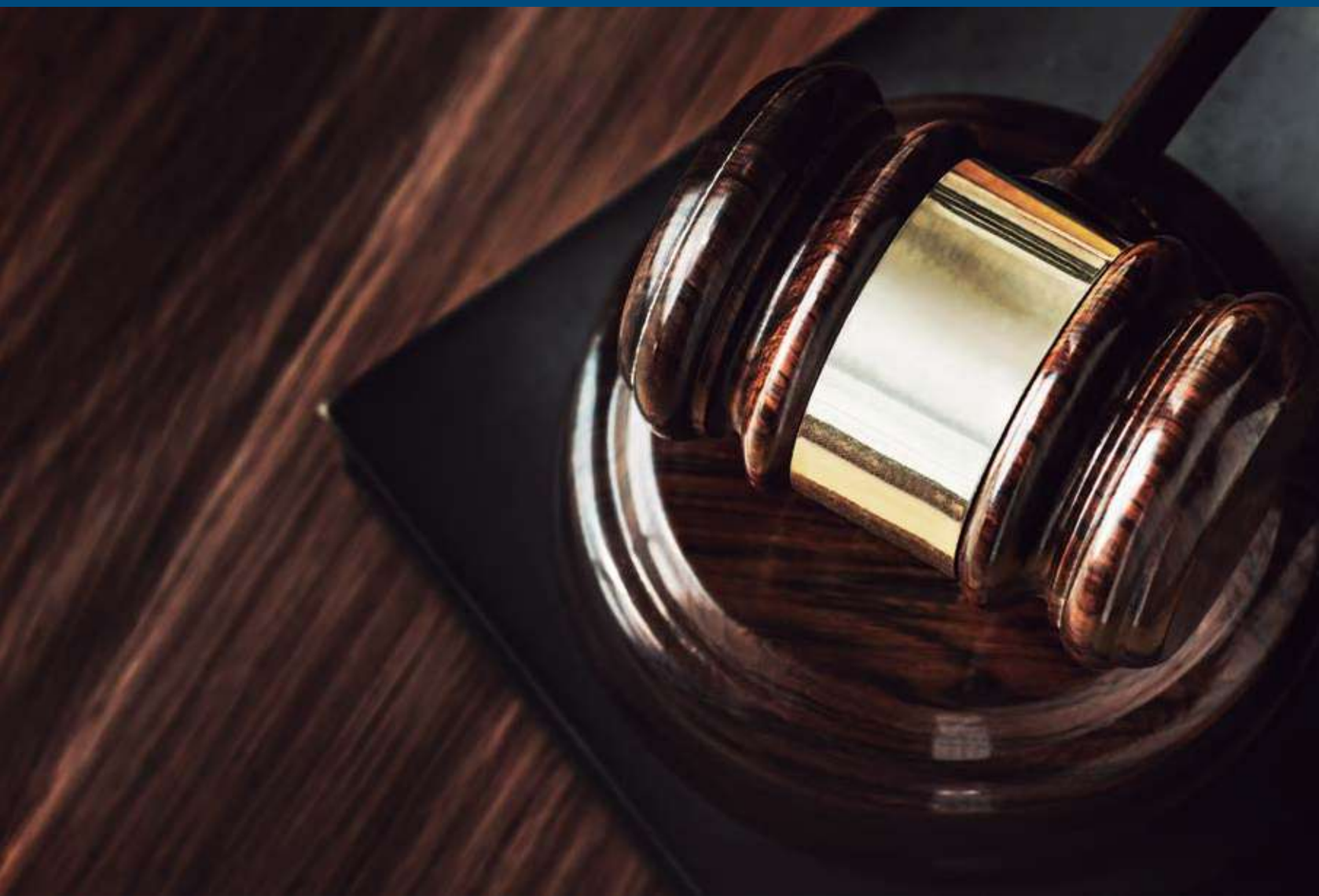
7 –por muerte o incapacidad judicialmente declarada del fiduciario, salvo que en el instrumento de constitución de fideicomiso haya designado fiduciario sustituto.

8 –por cualquier otra causal establecida expresamente en el instrumento de fideicomiso.

Producida la extinción del fideicomiso, el fiduciario estará obligado a entregar los bienes fideicomitidos al fideicomitente o a sus sucesores, salvo que otra cosa se hubiera establecido en el negocio constitutivo. En caso de cese del fiduciario y si no hubiere designado sustituto, dicha entrega operará de pleno derecho. Queda excluido de esta situación el caso de terminación del fideicomiso por cesación de pagos.

Desde la óptica del Operador Inmobiliario observamos una oportunidad de negocio para potenciales inversores como para consumidores finales; que luego de diferentes instancias previas de asesoramiento: arquitectónico, jurídico, contable, notarial y constructivo con todos los actores intervinientes podrán obtener un importante porcentaje de retorno de inversión, mayor a que si adquirieran un producto terminado en la actualidad. Como contrapartida hay un riesgo al igual que otros negocios de inversión en "pozo". Es vital el rol que juega el Operador Inmobiliario asesorando de los antecedentes de Empresa Constructora interviniente, Administradores, Desarrolladores, Arquitectos, Contadores, Escribanos y subcontratos para que el cliente tome una decisión de forma certera. ■

Atalívar Cal • Escribano Público



Actualización legislativa: el turno de las sociedades comerciales.

Con satisfacción estamos viendo en el último tiempo, la actualización de algunas disposiciones legales que van permitiendo mejorar aspectos de la contratación, permitiendo a nuestro país mejorar su posición a la hora de competir en el objetivo de atraer inversiones; si nuestro marco institucional y político ha sido una fortaleza para ello, actualizar nuestra estructura legal a los tiempos que corren refuerza sin duda esa posición. Ello sin perjuicio de la facilitación también para los empresarios locales.

Ahora parece ser el turno del aggiornamento en materia societaria comercial: en el mes de junio fue presentado al Parlamento un Anteproyecto de Ley que pretende modificar y actualizar nuestro régimen de sociedades comerciales regulado por la Ley de Sociedades Comerciales N° 16.060 (LSC). Este Anteproyecto que marcando su importancia y necesidad de una rápida aprobación fue presentado por Senadores de 4 partidos (Carlos Camy –PN-, Liliam Kechichian –FA-, Carmen Sanguinetti –PC- y Raúl Lozano –CA-), tuvo su origen

en la iniciativa del Instituto de Derecho Comercial de la Universidad de la República a través del trabajo de los profesores, Dres. Ricardo Olivera García, Alicia Ferrer y Alejandro Miller quienes a su vez ya lo habían puesto en conocimiento del Poder Ejecutivo.

Hace más de 30 años la LSC aportó al sistema jurídico nacional orden y sistematización en materia de sociedades comerciales, constituyéndose en una norma trascendente. Sin embargo, es muy claro que requiere actualizarse –creemos de forma urgente- conforme a la realidad de los nuevos tiempos.

Ya transformada la iniciativa en Proyecto de Ley, el 29 de junio se creó a nivel de la Cámara de Senadores la llamada Comisión Especial para la Modificación de la ley Nº 16.060 integrada por los senadores Carlos Camy que la preside, Charles Carrera, María Dolores Alvarez, Raúl Batlle, Mario Bergara, Graciela Bianchi, Guillermo Domenech y Silvia Nane; esta Comisión se ha propuesto un rápido tratamiento del Proyecto por lo que esperamos que escuchados todos los actores convocados a dar su opinión (cátedras de Derecho Comercial, AIN, BCU, Colegio de Abogados, Asociación de Escribanos, etc.), tengamos concretada la modificación de más de 200 artículos de la LSC.

Como expresara el Dr. Olivera García en la sesión de la Comisión Especial de fecha 20 de julio, “la reforma busca mejorar y modernizar el sistema societario aumentando su eficiencia, así como adaptar el régimen societario a la realidad nacional, a la realidad de las empresas uruguayas” y si algo faltara para entender su importancia, el propio Proyecto en su exposición de motivos establece que, “el informe denominado “Doing Business” del Banco Mundial coloca a Uruguay en el puesto 101 en el ranking de países en materia de facilidad para hacer negocios lo que perjudica a la inversión extranjera como a empresarios, inversores y emprendedores nacionales. En esta materia, la constitución y el funcionamiento de los vehículos societarios tiene una incidencia sustancial.”

Por otra parte, también es de destacar que el Proyecto de Ley tiene en cuenta las recomendaciones de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) y del Grupo de Acción Financiera Internacional (GAFI) para atender la problemática del lavado de activos.

Las modificaciones propuestas a la LSC son numerosas, importantes y de un contenido técnico que no es sencillo de referir en una breve reseña, pero al menos en forma de resumen podemos señalar algunas de las principales novedades del Proyecto:

Siguiendo las tendencias más modernas en materia de sociedades, promueve la simplificación de las estructuras societarias para hacerlas adaptables al negocio de que se trate.

Incorpora a la LSC algunas de las soluciones de las sociedades por acciones simplificadas (SAS) existentes desde el año 2019.

Sobre la base que una ley societaria debe ser enunciativa y no de orden público, jerarquiza la autonomía de la voluntad y salvo aquellas situaciones en que la propia Ley establezca la sanción de nulidad, las partes tienen la libertad de pactar las regulaciones estatutarias o contractuales que entiendan acordar.

El Proyecto ofrece mayor protección a los intereses de los socios y de los acreedores.

Limita y reduce la conflictividad entre los socios.

Aplica la tecnología en materia de constitución, información y comunicación.

Simplifica el funcionamiento de las estructuras organizativas y determinadas comunicaciones o convocatorias que podrán realizarse a través de la página web de la sociedad.

Facilita los trámites para la constitución de sociedades anónimas y su régimen de control, reforma de estatutos o variaciones del capital. Flexibiliza el funcionamiento de asambleas para sociedades anónimas.

Actualiza y unifica diversos puntos relacionados al capital social y acciones representativas.

Incorpora importantes cambios en el derecho a voto, pudiéndose pactar votos múltiples o acciones sin derecho a voto.

Prevé la posibilidad de emisión de acciones solamente para un segmento de la actividad de la empresa, impulsando así que la sociedad pueda captar inversión para un determinado producto de la misma.

Elimina la constitución de sociedades por acciones al portador. Flexibiliza el funcionamiento de las S.R.L. especialmente en materia de administración y transferencia de cuotas sociales.

Siguiendo la legislación comparada, amplía a las sociedades de responsabilidad limitada y sociedades anónimas la posibilidad de crear la sociedad por una sola persona, actualmente vigente solo para SAS.

Exige la actuación de buena fe por parte de los socios, administradores o integrantes del órgano de fiscalización extendiendo el interés social del tema no solo en los mismos sino en el medio social en el que la empresa opera. Regula el funcionamiento de los grupos de sociedades.

Incorpora nuevas disposiciones en materia de actuación de sociedades extranjeras.

Reduce y previene la conflictividad societaria y se ajustan normas sobre responsabilidad de los administradores.

Elimina el plazo máximo de las sociedades comerciales.

Prevé la apertura de la liquidación en caso de aparición de nuevos activos o pasivos luego de la cancelación de la sociedad. ■

Atalívar Cal

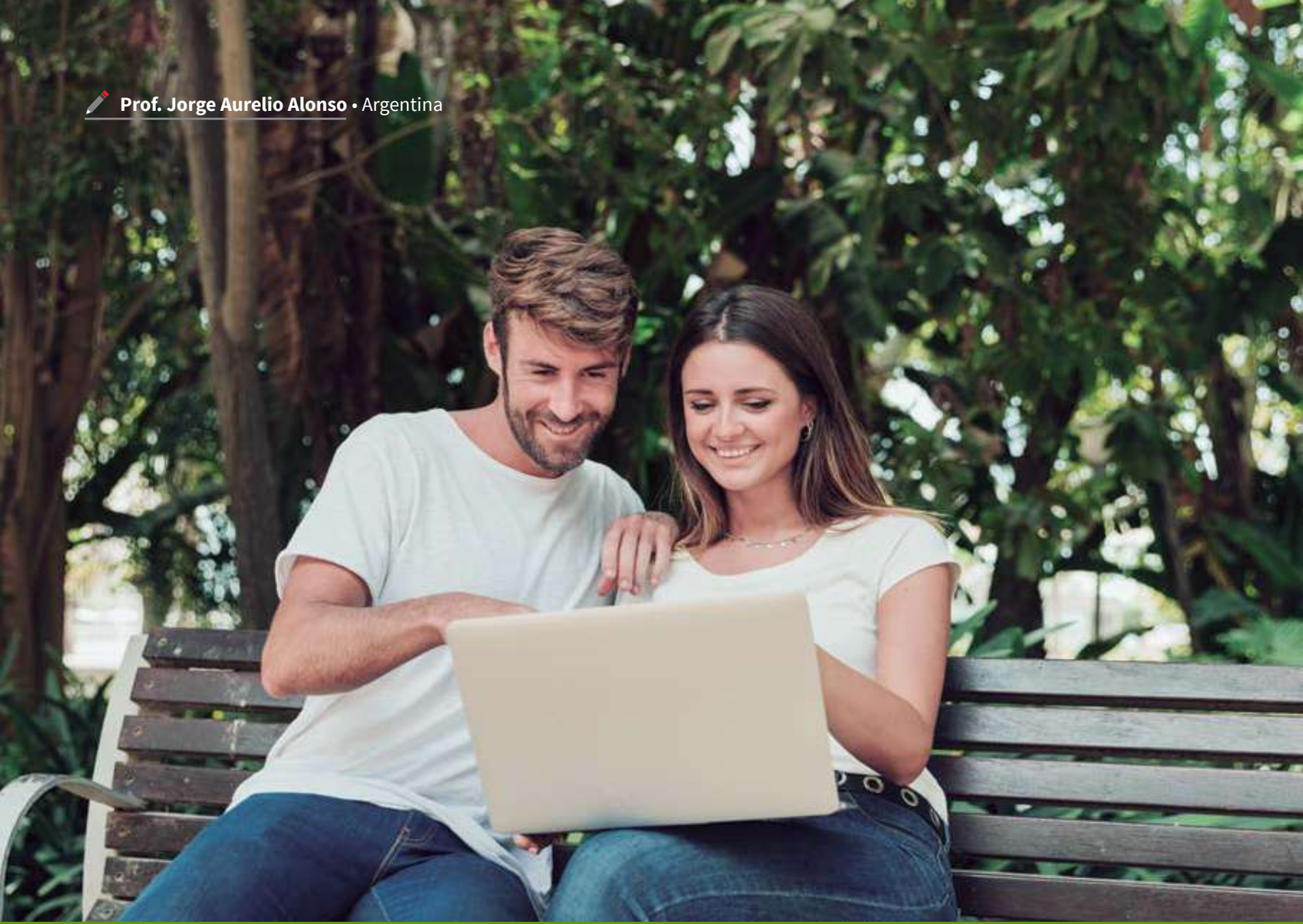
Escribano Público.
Ex Presidente
de la Asociación
de Escribanos
del Uruguay.
Experiencia en
Gerencias de Legales
en instituciones
financieras

- **REVESTIMIENTOS, DECK Y ALFAJíAS EN WPC**
- **ZÓCALOS Y PANELES DE INTERIOR**
- **PISOS VINíLICOS**

onfloor

www.onfloor.com.uy
@onfloor_uy
Info@onfloor.com.uy
2683 7015 / 098 545 929
Empalme ruta 102 y 101

Prof. Jorge Aurelio Alonso • Argentina



Inmobiliarios: ¡Nuevos aliados se ofrecen!

En un mundo en que lo único que se mantiene son los cambios, la incertidumbre acecha en el momento de tomar decisiones. La pandemia aceleró las modificaciones en los comportamientos y conductas de la sociedad toda.

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.

Si bien ya estamos ingresando a otra normalidad, nos encontramos en el ciclo de adaptación, por lo que será conveniente puntualizarlos para comprender su incidencia en la actividad inmobiliaria y así quienes operan en este mercado, orienten sus sistemas y gestionen la actividad respondiendo a las exigencias de esta "nueva sociedad": en buena medida se remplazaron reuniones personalizadas por las "virtuales"; se incrementaron los consumos hogareños; se multiplicaron los videos recurrentes a series; se acrecentó el "houseworking", también creció el "workoffice"; se generalizó la práctica educativa virtual; aumentaron significativamente las compras virtuales; los celulares recibieron nuevas aplicaciones; en materia inmobiliaria se valorizan los espacios

vs. los m2 como consecuencia de los requerimientos de las nuevas modalidades laborales y/o de estudio; se vuelcan preferencias a viviendas en zonas/barrios menos contaminantes.

Asimismo, la inclusividad, que alcanza a un número cada vez mayor de jóvenes, manifiesta pretender una mayor representación en la calidad de los contenidos que consumen como en las marcas que adquieren.

En otro orden, el comercio en general pone en práctica nuevos sistemas de comercialización, implantando la venta virtual; modernizando sus locales; adoptando el "comunity sistem" para fidelizar y acrecentar clientes. En definitiva, imponen nuevos hábitos de compra y de venta.

El inmobiliario no debe estar ajeno a esta transformación trascendental.

¿Por qué el título de este artículo? Los nuevos aliados son los múltiples sistemas a los que se puede recurrir para gestionar la inmobiliaria según lo que el mercado ofrece y el cliente valora: facilidad de acceder; practicidad en su búsqueda; rapidez en las respuestas; en resumen, EFICIENCIA.

Disponer de instrumentos que posibilitan identificar perfiles de los prospects, conocer sus preferencias habitacionales permitirán ofrecerles lo que es de su conveniencia.

Otra herramienta son los asistentes de venta con inteligencia artificial para entender y segmentar muy bien a los clientes.

Esto se realiza a través de sus perfiles en redes sociales aplicando un sistema de "producción" que organiza la búsqueda para que se pueda llegar al cliente objetivo.

El gran desafío es lograr la segmentación de los clientes a través de los canales digitales, ya que las tendencias de marketing digital evolucionan a gran velocidad.

Así, con nuevos datos, cambios en los algoritmos, las tecnologías y las técnicas que van apareciendo, la metodología de atraer, contactar y vender o alquilar cambia sustancialmente.

Prepararse para su aplicación en el día a día, asociando al nuevo aliado. ■

Lic. Alfredo López Salteri • Director de ALS Consultants

El Factor Humano en las Organizaciones: del pasado al futuro

Una mirada sobre los escenarios e implicancias de la nueva realidad para un proceso de cambio

Contexto actual

Resulta un gran desafío para la gestión del factor humano en las organizaciones el planteo que nos presenta la nueva realidad en dos aspectos centrales: El COVID-19 y el desarrollo de los avances de la tecnología y sus implicancias en las economías de los países.

Ambos componentes con su impacto en los seres humanos ha trastocado una forma de vida y ha generado incertidumbre.

Es ahora el momento de comprender que este escenario ha modificado la realidad, y que la nueva realidad ya no será como lo era en el pasado.

El presente y el futuro nos obliga a reinventarnos en la forma en que hay que gestionar el factor humano.

Consideraciones a tener en cuenta

Los dos factores sobre los cuales hay que enfocarse deben tener como centro -al mirar la Organización hacia adentro- las personas por encima de cualquier otro elemento.

Son las personas quienes realizan las tareas y gestionan los procesos –más allá de que intervenga la tecnología– y si se pone el foco en las personas, los resultados serán alcanzados.

En síntesis, los resultados son una consecuencia del buen manejo de los procesos: y en ellos, están las personas.

El otro factor tiene una relación con el rol de la Organización al mirar hacia afuera, hacia el exterior, hacia el mercado.

El centro de toda la Organización deber estar puesto en el cliente. El propósito de la empresa está fuera de la empresa, no dentro de la empresa. Las ganancias están fuera de empresa. Por lo tanto, toda la Organización debe girar en torno del cliente.

Ahora bien, si el primer factor –las personas- están debidamente gestionadas estaremos posicionados de manera tal de poder satisfacer de la manera correcta a los clientes y con ello obtendremos no solo resultados, sino la posibilidad de perdurar en el mercado.

A manera de síntesis: El punto de partida son las personas que trabajan en la Organización.

Si el factor humano está debidamente liderado, tendremos a las personas que se desempeñan en la Organización con un sentido de pertenencia, alta motivación y compromiso para con los objetivos a lograr.

El punto de partida –en esta realidad actual que demanda un cambio– es que la dirección superior de la Organización tenga la total y cabal convicción de que el factor humano es la clave del éxito y se comprometa en la gestión diaria para focalizar sus esfuerzos en la gente.

Esta instancia, que para muchas

Si el factor humano está debidamente liderado, tendremos a las personas que se desempeñan en la Organización con un sentido de pertenencia, alta motivación y compromiso para con los objetivos a lograr.

empresas se constituye en un importante cambio organizacional, demanda entonces de dicha dirección el desarrollo de una estrategia que comprende los siguientes niveles para la gestión del cambio:

-Patrocinadores del cambio.

-Alta Dirección de la Organización, de la cual surge una clara Visión de lo que se quiere lograr, ser o tener.

-Cómo debe ser la nueva Organización (Estrategias, Estructura, Procesos, Políticas, Normas, etc.) que va a regir las orientaciones y la dinámica de la empresa.

-También es donde hay que definir las Prácticas (lo que hay que hacer) y el Estilo (como hay que hacerlo).

En síntesis, deciden y legitiman la implantación de la nueva cultura de gestión.

Agentes de cambio – Son aquellas personas que la Dirección identifica como líderes para llevar adelante los procesos de cambio que se han determinado por parte de los Patrocinadores del Cambio. Gerentes, Jefes o Supervisores son quienes deben implantar la nueva cultura en sus áreas o sectores funcionales.

Sujetos del cambio – Son todas las demás personas de la Organización que tienen que acompañar los cambios y alinearse con sus comportamientos y hábitos de trabajo con el nuevo modelo de gestión.

En este proceso el área de Recur-

sos Humanos cumple un rol esencial, ya que debe ser quien actúe como custodio e implementador con las diversas herramientas de su propia área funcional en la construcción de esa nueva cultura de gestión.

Conclusiones

Es Recursos Humanos quien debe operar en los siguientes procesos para el logro de una gestión eficiente acorde con el nuevo escenario.

Identificar claramente los puestos funcionales de la Organización, agrupar las tareas según afinidad y tener una clara definición de los objetivos que se persiguen.

Evaluar para los puestos/tareas a las actuales personas que ocupan esas posiciones funcionales para validar en que grado correlacionan las mismas con los requerimientos de los perfiles que demandan los puestos. Utilizar herramientas tales como Perfiles Conductuales, a tal efecto. De igual forma, utilizar esta herramienta en todos los casos de nuevas incorporaciones a la Organización.

Definir e implementar un modelo de capacitación continua para todos los niveles funcionales de la Organización, con especial énfasis en la formación de líderes. Existe una ausencia de liderazgo en las Organizaciones, que se debe solucionar.

Implantar una cultura respecto de que “las cosas deben ser hechas bien de primera vez”.

Marcada orientación a la calidad y el servicio.

Implementar un modelo de Organización dinámica, ágil, con fuerte descentralización, delegación y “empowerment”.

Impulsar la creatividad y la innovación.

Erradicar definitivamente la cultura del temor.

Asistir y proporcionar feedback en todos los niveles, utilizando indicadores que posibiliten medir su propia gestión en el devenir del tiempo; para que puedan visualizar sus logros o mejoras hacia las que tiene que orientarse.

Cuidar permanentemente que en la Organización existe un clima basado en la confianza, el respeto y la equidad.

Dada la importancia del tema hay que hacer que gente con experiencia en estos procesos actúe para implementar los cambios necesarios aquí descriptos. ■

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.

¿Qué es la Marca Personal del Operador Inmobiliario y por qué deberías trabajarla?

Natalia Tellechea

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

Las personas creen y siguen a personas y a marcas inmobiliarias. Cuando un operador inmobiliario consigue fidelizar a un cliente, éste será preferentemente fiel a ese profesional y no a la empresa que pueda haber detrás. Esta es la razón por la que todo profesional debe crearse su marca personal junto con su marca inmobiliaria.

El logo inmobiliario es importante, pero sólo es una ínfima parte de lo que se necesita para crear un buen branding inmobiliario para tu agencia o para tu marca personal.

¿Pero qué es el branding inmobiliario y cómo lograrlo?

El branding inmobiliario es un término de marketing inmobiliario. Sirve para crear y posicionar una marca inmobiliaria y es la cara visible frente al mercado.

Estudia a tu audiencia

Si no sabes a quién vas a dirigir tu mensaje principal, ¿cómo vas a saber qué mensaje darles?

¿Cómo atraer su atención?

Y no se trata sólo de saber su media de edad o si son mayoritariamente hombres, mujeres o parejas… los que solicitan tu ayuda, sino conocer sus gustos, sus preferencias y qué buscan exactamente.

Esta parte es especialmente importante para hacer un negocio inmobiliario.

Tus valores personales jugarán un papel crucial

Hazlo personal.

Como decía al principio, las personas creen en personas y en marcas de inmobiliarias.

Ser honesto, directo y mostrar tu personalidad ayudará a aumentar la comunidad alrededor de tu persona y a que tus clientes confíen totalmente en ti y en tu marca inmobiliaria.

Conviértete en un referente en el sector…

Esta parte es quizás la más complicada, junto con tus estrategias de marketing inmobiliario.

Aquí entran ya en juego las redes sociales, especialmente Facebook para inmobiliarias y LinkedIn para inmobiliarias (ambas muy útiles para posicionar tu marca personal, tu branding inmobiliario y extender tu mensaje).

Convertirte en referente del sector inmobiliario conlleva estar continuamente aprendiendo e informándote de todo lo relativo a tu sector, mostrar tus conocimientos y tener siempre respuesta a las preguntas de tus clientes.

Sin embargo, no estamos diciendo que debes de saberlo todo porque eso es imposible, pero sí que debes mostrar que aprendes día a día y que ese aprendizaje repercute en tu trabajo como operador inmobiliario.

Sin embargo, habrás de ser paciente. Comenzar a tener cierto peso en la comunidad del sector no es algo que se consiga de la noche a la mañana.

En algunos casos se han necesitado hasta años para llegar al punto de estatus buscado.

Diferénciate del resto

Si puedes permitirte estudiar durante un tiempo lo que hace tu competencia, eso te permitirá saber de qué carecen para ofrecerlo tú a tus clientes.

Un logo, un eslogan y una buena web para inmobiliarias pueden ayudarte.

Ahora sí, es el momento de crear un logo que te defina (ojo, ha de ser personal) y un slogan original que te distinga del resto, sin llegar a caer en los habituales: “¡Vendiendo casas desde 1988!”

Crea tu plan de marketing inmobiliario

Los profesionales con más éxito tienen un plan de marketing inmobiliario perfectamente delineado y lo cumplen a rajatabla.

Sin embargo, no es una tarea fácil. De momento, ya tienes dos partes de tu plan de marketing creadas: el estudio de tu audiencia y de tu competencia.

Ya sabes a quién vas a dirigir el mensaje y qué vas a transmitirles que sea original y te diferencia de otros operadores inmobiliarios del sector.

Ahora tendrás que estudiar en qué plataformas quieres promocionar la marca personal y tu marca.

Las redes sociales inmobiliarias no pueden faltarte, pero no podrás estar en todas (y si lo intentas, acabarás por abandonarlas todas). Enfoca tu atención en un máximo de dos y prepara una agenda inmobiliaria de contenidos que publicarás en ellas.

La marca personal es que tú tomes el control del mensaje y gestiones activamente tu activo más importante: tu nombre.

La reputación es fundamental para crear un negocio inmobiliario exitoso.

Si has estado en esto durante algunos años, sabrás que las referencias son esenciales para obtener compradores y vendedores.

Naturalidad ante todo: Existen muchos operadores, sobre todo los novatos, que en el momento de contactar con un cliente asumen la postura de un personaje sacado de la manga, que realmente no está en consonancia con su verdadero yo.

Si deseas posicionarte como el mejor corredor inmobiliario, si quieres ser el primer rostro que cruce la cabeza de la gente al momento de pensar en vender o comprar un inmueble, entonces empieza por ser tú mismo y sobre todo, respeta tus propios principios y valores.

Las personas no quieren que les vendas, quieren que les ayudes, por lo tanto socializa, sobre todo en internet: Las redes sociales se han vuelto el centro neurálgico para el éxito de los vendedores inmobiliarios.

Instagram, facebook y otras plataformas digitales te permitirán difundir de forma óptima las imágenes de tus propiedades, a la vez que te permite interactuar con potenciales clientes.

> Las redes te ayudarán a potenciar tu imagen personal, volverte un individuo mucho más accesible y confiable.

Debes ir imponiendo tu sello a donde vayas, construir tu marca personal es una cuestión de tiempo y esfuerzo, pero lo mejor que puedes hacer para acelerar este proceso es garantizar una base sólida y fuerte, para ello busca siempre ser confiable, para tus clientes y sobre todo ser empático. ■

OPERADOR INMOBILIARIO

Una carrera que te permitirá adquirir todas las herramientas teóricas y prácticas para poder desarrollarte en la actividad inmobiliaria, incorporando conceptos de vanguardia en áreas digitales y de marketing.

Comienzo: 13 de marzo

FACULTAD DE ARQUITECTURA

Bvar. España 2633 2902 1505 ort.edu.uy info@ort.edu.uy @universidadort

Damián Tabakman • Presidente de la Cámara Empresaria de Desarrolladores Urbanos

La ventana se volvió oportunidad

Foto: wikipedia.org

En la reciente Expo Real Estate del Hilton de Puerto Madero hubo un hecho que me impactó.

Recordemos que se trata del encuentro del sector más importante del Cono Sur, al que asisten más veinte mil personas de toda la región.

En el evento había muchos stands de desarrolladores uruguayos, muy bien armados, con propuestas atractivas sobre todo de vivienda promovida.

Y debido a la complicada situación argentina, había muy pocos stands de proyectos locales.

Los desarrolladores argentinos, en general, consideraron que debido a lo que está sucediendo en el país, no tenía sentido invertir para estar presentes en la feria.

Lo que ocurrió fue que muchos uruguayos, en sus ratos libres, al igual que todos sus compatriotas, aprovecharon su estadía en Buenos Aires para consumir productos locales, que como consecuencia de la situación cambiaria, les resultan muy baratos.

Comer en buenos restaurantes es mucho más accesible en Puerto Madero que en Montevideo.

De hecho, se ve todos los fines de semana a muchos uruguayos circulando por todas las ciudades argentinas limítrofes, para aprovechar esa circunstancia.

Lo cierto es que los inmuebles no escapan a esa misma realidad.

Y sobre todo las inversiones en obras que están iniciándose, porque el costo de construcción también está muy barato en Argentina. Probablemente cueste menos de la mitad que en Uruguay.

Lo notable, y que tanto me impactó, fue que quienes asistieron a la Expo, terminaron averiguando por emprendimientos en Buenos Aires, que ni siquiera tenían stands en la feria, y compraron atraídos por los precios.

Aún sin encontrarse con gestiones comerciales proactivas de los desarrolladores argentinos.

Tener un departamento en una gran ciudad como Buenos Aires es siempre algo aspiracional.

Es muy atractivo visitar esa gran ciudad para pasear, para ir a las grandes actividades culturales o deportivas que ofrece la ciudad, o pensando en enviar a los hijos a estudiar allí.

Lo cierto es que éste es un gran momento para aprovecharlo porque los valores, sobre todo para proyectos que se inician, están por el piso. Y como Argentina es un país cíclico, con el tiempo los precios volverán a subir.

Los expertos uruguayos en Real Estate que estuvieron esa semana en Buenos Aires y que lo aprovecharon, no se equivocan.

Hay una oportunidad ahora no solo para ir a consumir sino también para invertir en ladrillos en Argentina.

Y no va a durar tanto. ■

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.

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.

El Sistema Cofeci-Creci cumple 60 años

En Brasil hace 60 años se abrió un nuevo ciclo de asociaciones y oportunidades en la cadena productiva, cuando se reglamentó la profesión de Operador Inmobiliario.

"Fue una larga jornada de luchas, conquistas y superación de obstáculos. Hoy el país reúne cerca de 600.000 profesionales habilitados que confieren seguridad en las transacciones inmobiliarias, que a el inicio de 2020 fueron 390.000", dijo Joao Teodoro da Silva, presidente del Sistema Cofeci-Creci.

"La historia de la profesión representa una construcción colectiva que mueve la economía y contribuye a la realización del mayor sueño de los brasileños, como es la compra de la casa propia", añadió.

Teodoro dijo que esta conmemoración viene en dupla, porque en 1962 además de la regulación de la profesión, fue creado además el Sistema Cofeci-Creci.

Se trata de una autarquía federal, que habilita a las personas físicas y jurídicas para la intermediación inmobiliaria, y actualmente es la segunda mayor entidad representativa del sector en el mundo. Además del desafío, su desarrollo fue un factor de transformación que permitió mejorar el ejercicio profesional, señaló. Éste ha sido el cometido prioritario en la gestión desde el año 2000 de Joao Teodoro.

Joao Teodoro da Silva (izq.), presidente del Sistema Cofeci, junto al director de relaciones internacionales de CIU, Wilder Ananikian, recibiendo placa conmemorativa del 60 Aniversario

Panel inmobiliario internacional del cual participó Wilder Ananikian, junto a Vince Malta, Carlos Melendez, Paulo Caiado, y Ernesto Figueredo.

"La sociedad necesita un consultor especializado que conozca cada paso de la operación, tanto desde el punto de vista del inmueble como desde la documentación", indicó.

Teodoro sostiene que la profesión es una realidad en constante evolución, por lo cual afirma la necesidad de exigir que para el ejercicio de la profesión se cuente con un curso de formación profesional superior.

La propuesta es insertar en la legislación vigente la figura del profesional con curso superior para poder actuar como Operador Inmobiliario.

Pero indicó que este cambio no puede ser abrupto. "Esa debe ser una transición gradual, respaldado por el Congreso Nacional para actualizar la Ley 6530/78, que es la que rige la profesión, porque la norma está desactualizada", añadió.

El Sistema Cofeci señala desde 2005 que existe una evolución significativa en la calificación profesional que requieren los Operadores Inmobiliarios. ■

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

Canadá: buscan aplicar nuevas regulaciones

Canadá prohibió a extranjeros la compra de vivienda para controlar precios de bienes raíces.

El primer ministro canadiense, Justin Trudeau, resolvió a inicios de año que corporaciones e inversores extranjeros no participaran del mercado inmobiliario local, por entender que éstos eran la causa responsable de operaciones de especulación que provocaron costos de bienes raíces por las nubes y falta de viviendas.

La decisión fue adoptada fundamentalmente para controlar los precios del Real Estate. La disposición se tomó para los próximos dos años, impidiendo a extranjeros no residentes la compra de viviendas.

La medida entró a regir el 1 de enero de este año, con la intención de bajar los precios al quitar presión de la demanda, y revertir la suba instalada desde el comienzo de la pandemia.

Según declaró Trudeau, en el mercado inmobiliario canadiense se produjeron numerosas operaciones de especulación a manos de corporaciones e inversores extranjeros, que se tradujeron en especulación, falta de viviendas y precios disparados.

“Las casas son para las personas, no para los inversores”, insistió el mandatario canadiense.

La ley dispuso que podrán com-

prar viviendas los refugiados y los residentes permanentes de Canadá que procuren usarla como residencia principal.

La medida fue una de las principales promesas electorales de Trudeau en la campaña a las elecciones de 2019.

Los alquileres en 2023 serán un 5% más altos y habrá una menor oferta de pisos, luego de sostenidas subas de precios tras la pandemia y de que el Banco de Canadá haya elevando los tipos de interés en los últimos meses.

De hecho, en abril de 2022 el Gobierno canadiense presentó su proyecto presupuestario para el 2022-2023 concentrado en la reducción del déficit y el abaratamiento de la vivienda en el país.

De los 31.200 millones de dólares canadienses (24.800 millones de dólares estadounidenses) correspondientes al nuevo gasto, una tercera parte está destinada a hacer la compra de viviendas más baratas.

Con esas medidas, Trudeau prometió solucionar el problema de la vivienda en Canadá, con la idea de estabilizar los precios de un mercado inmobiliario que tiene uno de los mayores problemas de acceso a la vivienda en el mundo.

En los últimos años, los precios subieron más del 20%, provocando que el promedio para la venta de viviendas sea de casi US$650.000 por unidad, más de nueve veces el ingreso medio de las familias.

Pero los analistas de la industria inmobiliaria aseguran que no está claro que una prohibición como ésta pueda ayudar a solucionar el problema.

Los datos sobre las compras de viviendas por parte extranjeros en Canadá son limitados, pero todo indica que representan una pequeña fracción del mercado.

"No creo que vaya a tener un gran impacto", dijo Ben Myers, presidente de la firma de asesoría Bullpenn Research & Consulting en Toronto, quien aseguró que los extranjeros representaron solo el 1% de las compras en 2020, frente al 9% en 2015 y 2016.

"Es un número bastante bajo y, seamos realistas, las personas que realmente quieren comprar... encontrarán formas alternativas de hacerlo", agregó.

El analista cree que los altos costos de la vivienda reflejan un fuerte crecimiento de la población y una escasez de oferta, debido en parte a las reglas que restringen el desarrollo del mercado.

Los problemas han empeorado desde que comenzó la pandemia en 2020, cuando Canadá redujo las tasas de interés para estabilizar la economía, lo que bajó también los costos de endeudamiento y aumentó la demanda.

Esto ha ocurrido en varios países, pero según datos de la OCDE, la desconexión entre los precios de la vivienda y los ingresos en Canadá es una de las más dramáticas del mundo.

A los planes de Trudeau, en línea con esas medidas intervencionistas.

Otras medidas

Los planes de Trudeau tuvieron eco en otros referentes políticos de Canadá.

En Ontario, por ejemplo, el primer ministro provincial Doug Ford anunció planes para aumentar un impuesto existente sobre los compradores extranjeros del 15 % al 20 % y expandirlo más allá de Toronto a toda la provincia.

Pero Steve Pomeroy, director de Focus Consulting, una firma de políticas de vivienda, se mostró escéptico.

"Si las prohíbe, realmente no tiene mucho impacto en la contención del aumento de los precios de la vivienda", dijo.

Paul Kershaw, profesor de la Universidad de la Columbia Británica, tampoco creyó que esta propuesta pueda frenar los aumentos de precios o abordar significativamente la accesibilidad a las viviendas.

"No está claro que estas medidas sean suficientes para solucionar el problema de Canadá con los precios de las viviendas altos y en aumento", afirmó.

En cambio, Pomeroy espera que los precios disminuyan en los próximos meses, ya que el Banco Central elevó las tasas de interés.

El mercado inmobiliario canadiense es particularmente susceptible a tales movimientos, ya que muchos compradores confían en

hipotecas a cinco años en lugar de las hipotecas a largo plazo comunes en EE.UU. y otros países.

Pero las tasas de interés más altas solo harán que la vivienda sea menos accesible para los posibles compradores que intentan ingresar al mercado, advirtió el experto.

Otros analistas de economía inmobiliaria opinan que los mercados más demandados como Toronto y Vancouver, estén dominados por los arrendatarios, ya que los compradores regulares quedarán fuera del mercado.

La medida, que genera dudas y suspicacias, ante un problema similar fue introducida en 2018 por Nueva Zelanda, sin que provocara grandes cambios.

La mayor burbuja del mundo

Toronto padece la burbuja inmobiliaria más grande del mundo. Según el Índice global de burbujas inmobiliarias del banco suizo UBS para 2022, publicado a inicios de enero, mostró que en esta ciudad el riesgo de burbuja se expandió en 2022 una puntuación porcentual de 2,24, frente a 2,02 en 2021 y 1,96 en 2022.

La métrica de UBS pone cualquier puntuación por encima de 1,5 en riesgo de burbuja. En años anteriores, Frankfurt y Múnich tenían el primer puesto. Pero los precios de la vivienda en Toronto se han más que triplicado en los últimos 25 años, en medio de déficits crónicos de inventario y una población en crecimiento.

Los mismos factores enfrenta la ciudad de Vancouver, donde el riesgo de una burbuja inmobiliaria alcanzó una puntuación de 1,70.

"El índice ha estado emitiendo señales de advertencia en los últimos dos años", explicó el informe de UBS.

"El frenesí inmobiliario más reciente que comenzó en 2019 cuando las tasas hipotecarias cayeron, ha continuado en 2021. El crecimiento de los precios de las propiedades en Vancouver y Toronto se aceleró a su tasa más alta en cinco años, con precios de las viviendas ahora, respectivamente, un 14 % y un 17 % más altos que hace un año".

"El aumento de tamaño durante la pandemia gracias al fuerte crecimiento de los ingresos contribuyó a impulsar la demanda. Los hogares también se han estado apalancando al ritmo más rápido desde antes de la crisis financiera. Por más del doble de sus tarifas promedio de cinco años, no pudieron seguir el ritmo en el mercado ocupado por sus propietarios".

El informe agregó que el aumento de tasas del Banco de Canadá fue "la última gota que colmó el vaso". Aparte de Canadá, los analistas indican que las condiciones de burbuja se están intensificando en todo el mundo.

De las 25 ciudades evaluadas en el informe de UBS, nueve tenían riesgo de burbuja, y las nueve han visto aumentar sus puntajes desde el año pasado. Además, París, Tel Aviv y Tokio se han sumado a las filas de riesgo de la burbuja, a diferencia del año pasado. ■

Dr. Alfredo Tortorella • Socio FUNDADOR (1987) y HONORARIO (2018) de la C.I.U.

Precio de mercado ¿qué significa y quién lo fija?

EXPRESIÓN UTILIZADA EN FORMA LIVIANA, QUE PROVOCA "CAMBALACHE" EN LA TERMINOLOGÍA

¿ES LO MISMO PRECIO DE OFERTA, QUE VALOR REAL?

Una cosa es fijar un PRECIO "DE LISTA" para salir a ofrecer el inmueble al Mercado, o sea: el TENTATIVO. Y otra muy diferente es el VALOR "REAL" en que se termina vendiendo, o sea: el VERDADERO, el que estuvo dispuesto a PAGAR este Mercado de hoy.

El primero, es altamente deseable (sería lo único correcto o "IDEAL") que se fije mediante un ACUERDO entre el PROPIETARIO-COMITENTE (parte futura vendedora) y el AGENTE que se encargará de la gestión de VENTA (en esta instancia inicial, en su rol de TASADOR PROFESIONAL, con altos conocimientos técnicos y de este Mercado).

PERO obviamente esto último viene sucediendo cada vez menos, ya que en la última década, se viene notando un penoso proceso de avasallamiento por parte de quien tiene el poder económico (propietario que comete la venta) sobre el gestor de venta, cuya opi-

nión técnica como TASADOR, está siendo vapuleada y despreciada todos los días.

Este proceso denigratorio, es resultado del triste y resignado consuelo de que nuestro rol se ha ido reduciendo al de un simple INTER-MEDIARIO ("sacador de fotitos, abridor de puertas y mostrador").

Hemos dejado de ser el centro protagónico del negocio inmobiliario, puesto que nuestro diagnóstico profesional se ha devaluado y ya a nadie le importa respetar nuestra palabra y conclusión numérica!

Claro que, aún los Tasadores más técnicos ("matemáticos y/o algebraicos"), terminan sucumbiendo ante la realidad: "el VALOR VERDADERO es, en definitiva el que se materializa luego en la MEJOR OFERTA POSIBLE"!

Lo difícil, obviamente es hacer el PRONÓSTICO o DIAGNÓSTICO previo, al momento de ofrecer la venta en el Mercado.

Resulta obvio y hasta redundante resaltar la enorme importancia que tiene (desde el inicio del proceso de gestión de venta) ACORDAR un PRECIO "RAZONABLE" con el propietario-comitente.

Es el "A-B-C" del futuro negocio. Y si empezamos mal, muchos males deberemos afrontar y obstáculos deberemos sortear. Porque, como bien decía el sabio criollo MARTÍN FIERRO: "El que nace barrigón, es al ñudo que lo fajen"!

> Esto, lo vengo repitiendo en artículos anteriores de CIUDADES y en mis últimos libros inmobiliarios, por lo cual, debo confesar, que me siento frustrado y abochornado... al menos, por ahora!

Y el tema no es sólo TÉCNICO-OPERATIVO, sino que afecta la DIGNIDAD de nuestro trabajo, el cual, de seguir así, ya no puede llamarse "Profesional".

Y además, en pocos años más, desaparecerá por inútil, ya que seremos totalmente sustituidos por el acceso directo a través de algunos CLICKS de Internet. (Y no estoy en contra de la evolución de la maravillosa tecnología, sino de su mal uso y abuso!!).

No deseo ser apocalíptico, pero mi obligación es prender la luz amarilla!

Así, poniendo un simple y gráfico EJEMPLO, creo que se deberá comprender mejor esta esencial instancia de pulseada, que determinará nada menos que nuestro futuro profesional.

Si alardeamos de ser "los Profesionales" en temas inmobiliarios, deberíamos contar con un MÍNIMO RESPETO de parte de nuestros clientes, especialmente, en este caso del PRIMERO (en orden cronológico) o sea, el propietario-comitente que nos da el inmueble para su comercialización.

Y uso por gráfico, la comparación con un MÉDICO, por ejemplo: jamás he visto a un paciente que le indique a su Médico qué tipo de medicamento (CALIDAD) y dosis (CANTIDAD) debe suministrarse para mejorar en su dolencia.

Ningún paciente le fija el tratamiento al Médico, SINO, PRECISAMENTE AL REVÉS.

Obviamente, con nosotros no está sucediendo lo mismo, y los únicos culpables somos nosotros: hemos permitido que nos avasallen.
Y deberíamos hacer ya nuestro "MEA-CULPA".

Por ende, sucede la grave paradoja (tan absurda como digna de integrar la letra de "CAMBALACHE") de que los PRECIOS sean fijados por quienes MENOS-CONOCEN-DE-PRECIOS: los PROPIOS CLIENTES!!! (ya que "es lo mismo un burro, que un gran Profesor").

2. IMPORTANCIA DE LA FIJACIÓN PRUDENTE Y ADECUADA DEL PRECIO DE SALIDA AL MERCADO (DE "OFERTA" O DE "LISTA")

Si se fijara dicho precio INICIAL de COMÚN ACUERDO, sería altamente probable que será lo suficientemente PRUDENTE como para salvaguardar los intereses del propietario-vendedor (quedando a cubierto de las ofertas, contraofertas y regateos), y a la vez será seductoramente APETECIBLE para el mercado comprador (a fin de que se entusiasme y se interese al menos por verlo y comenzar el diálogo, en pro de su comercialización, sea venta y/o arrendamiento).

Cuando llegue ese "GLORIOSO DÍA", todas las partes involucradas se verán beneficiadas.

Y "la Biblia ya no estará junto al calefón"! (tango "Cambalache" de E.S.DISCÉPOLO, de 1935, que está por cumplir un siglo).

EN EL PRÓXIMO NÚMERO DE CIUDADES DARÉ UNA SERIE DE CRITERIOS OBJETIVOS Y TÉCNICOS PARA DETERMINAR CUÁL ES EL PORCENTAJE ADECUADO (CORRECTO) PARA AGREGARLE AL PRECIO DE PISO (MÍNIMO) O DE TASACIÓN "REAL".

Dr. Alfredo TORTORELLA

Socio FUNDADOR (1987) y HONORARIO (2018) de la C.I.U. Fundador, Director y Docente del Instituto de Capacitación inmobiliaria de la C.I.U. (2000 a 2016). En 2012 fue galardonado con la Medalla al "Profesor Emérito C.I.U." Redactor Responsable de Revista CIUdades (2001 a 2016) y columnista permanente. Gestor (años 1997 y 98, como delegado por la CIU) de la Carrera Oficial de OPERADOR INMOBILIARIO en U.T.U., y Docente Titular de "Venta Inmobiliaria" (1999 a 2020), dictando además múltiples Seminarios en todo el País, varias Provincias argentinas y Asunción del Paraguay. Autor de 3 LIBROS de temática inmobiliaria, los dos primeros agotados (2005, 2011 y 2016). Conferencista y panelista en diversos Congresos internacionales del Sector Inmobiliario, desde 1995. Y en Universidades argentinas.

Pero, lamentablemente, ya vimos que, viene siendo fijado en más del 80% de los casos, en forma unilateral por quien es el propietario y por ende, DESCONOCE LOS RESORTES Y LAS APETENCIAS DEL MERCADO.

Entonces, suele aparecer su frasecita "matadora" y espantosamente desprolija y denigrante de nuestro trabajo, cual es: "PEDÍ TANTO… (demasiado alto: 20 o 30 % más); TOTAL, PARA BAJAR HABRÁ TIEMPO".

El propietario, puede que tenga tiempo para perder "jugando su ROL" de vendedor, pero nosotros, como gestores, sabemos muy bien que "EL TIEMPO ES ORO" (por ende, no podemos despilfarrarlo).

Y no solamente, por un tema de (nuestros) COSTOS, sino porque la propiedad cuya oferta se prolonga demasiado en el Mercado termina desgastándose y hasta "quemándose" por su reiterada exposición estéril.

Y además, muchos posibles reales compradores, ya huyeron despavoridos y compraron otros bienes similares, desperdiciándose así el target o franja de los reales compradores (quienes, obviamente, ya no volverán).

De esto, que es muy simple y fácil (y lo podría comprender hasta niños de escuela primaria), nos resulta ya imposible convencer al Propietario-comitente, porque NOSOTROS NO HEMOS SABIDO HACERNOS RESPETAR.
ÉSA ES LA TRISTE REALIDAD.

En efecto: si optamos por aceptar obsecuentemente, como meros sumisos amanuenses la opinión de VALOR del cliente (quien siempre es un LEGO) estamos arrodillándonos a sus pies y por ende, estaremos perdiendo (además de nuestra cara DIGNIDAD), nuestro ROL principal, propio de todo cabal Profesional (con mayúsculas): ¡ASESORAR!

Aquellos que, sabiendo que tienen razón, no dan batalla, están temiendo friccionar tempranamente la relación con el propietario-comitente y perder la oportunidad de ingresar ese inmueble a su Cartera.

Y si el miedo les domina, nunca serán Profesionales, sino "utilitarios", meros "mostradores de inmuebles" o "abrepuertas".

Y si no pueden convencer al Propietario - comitente que su cifra es exageradamente ALTA, tampoco podrán convencer a los interesados en comprar de que esa cifra es la CORRECTA o BAJA, digna de pagar.

Por lo tanto, más CAMBALACHE y más pérdida de tiempo.

3. TERMINOLOGÍA DESPROLIJA USADA POR ALGUNOS COLEGAS

Claro que, es el MERCADO ("Ley de Oferta y Demanda") quien termina fijando el precio de las cosas, en una economía abierta y liberal.

ESTO, ES MÁS QUE OBVIO, y no vengo a discutir eso.

PERO sucede frecuentemente que, en algunas redes o grupos de whatsapp, se efectúan a diario PEDIDOS de Colegas que están buscando para sus clientes (compradores) alguna propiedad de ciertas características.

Entonces dan una breve descripción (no siempre acabada) de lo que priorizan y/o exigen sus clientes y luego, en vez de informar la FRANJA de PRECIOS que están dispuestos (y/o pueden) PAGAR por eso que requieren, ponen una frasecita banal e inconducente, ya que no significa nada concreto: "A PRECIO DE MERCADO" o "A VALOR DE MERCADO".

Esto es muy poco serio, queridos Colegas.

Ya que nos empuja a un proceso estéril, de absurda ADIVINACIÓN. Madurar es ponerse los pantalones largos. Y hablar con términos precisos, sería un buen comienzo. ■

35 años juntos: la CIU despidió el 2022

El pasado 18 de noviembre se realizó la tradicional despedida de fin de año, que la Cámara Inmobiliaria Uruguaya (CIU) realiza con asociados y colaboradores.

La reunión se realizó en la sede gremial de calle Uruguay, con un cocktail conmemorativo, un show de magia y sorteos, y un espectáculo con stand up.

Se cerró así un año difícil y de penosas pérdidas, aunque tomado con espíritu estoico, y abrimos la puerta de 2023 con renovada esperanza en los buenos sucesos que están por llegar. ■

CTU

CÁMARA INMOBILIARIA URUGUAYA

ACTUALIZACIONES ECONÓMICAS

ÍNDICES - MONEDAS • 2021 - 2022 - 2023

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			
2023							
FEBRERO	1.0805	–	–	–	1.502,25	5.5876	–
ENERO	1.0829	101.01	1.55	8.05	1.501,26	5.6023	38.681
2022							
DICIEMBRE	1.0846	99.47	- 0.26	8.29	1.498,67	5.6135	40.071
NOVIEMBRE	1.0905	99.72	- 0.28	8.46	1.496,69	5.5961	39.392
OCTUBRE	1.0900	261.10	0.21	9.05	1.494,32	5.5494	40.608
SETIEMBRE	1.0840	260.55	0.84	9.95	1.487,30	5.5045	41.736
AGOSTO	1.0763	258.38	0.83	9.53	1.446,76	5.4640	40.960
JULIO	1.0749	256.26	0.77	9.56	1.445,81	5.4329	40.934
JUNIO	1.0710	254.30	0.59	9.29	1.444,39	5.4079	39.863
MAYO	1.0696	252.82	0.46	9.37	1.434,88	5.3759	39.902
ABRIL	1.0669	251.65	0.49	9.37	1.431,52	5.3141	40.827
MARZO	1.0638	250.42	1.11	9.38	1.428,01	5.2330	41.115
FEBRERO	1.0598	247.68	1.47	8.85	1.373,03	5.1586	42.533
ENERO	1.0576	244.09	1.78	8.15	1.369,70	5.1608	44.154
2021							
DICIEMBRE	1.0560	239.81	-0.10	7.96	1.364,33	5.1411	44.695
NOVIEMBRE	1.0566	240.05	0.25	7.86	1.362,06	5.0933	44.100
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	42.940
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	1.338,34	4.8875	43.802
MARZO	1.0726	228.95	0.62	8.34	1.336,92	4.8404	44.187
FEBRERO	1.0775	227.55	0.82	9.12	1.291,96	4.7792	43.145
ENERO	1.0775	225.69	1.60	8.89	1.291,77	4.7846	42.278

(*) 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 FEBRERO 2023 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)**

- Número de índice: 99.72 Nov 2022 – Dado que a partir de octubre 2022 se comienza un nuevo análisis de I PC por un período de 12 años, se toma como mes base octubre 2022. El mes de inicio siempre se le asigna un índice 100.

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