

# Forbes<sup>UY</sup> REAL ESTATE SUMMIT

CON EL AUDITORIO COMPLETO DEL GRAND CENTER DE PUNTA DEL ESTE, SE LLEVÓ ADELANTE LA PRIMERA EDICIÓN EN URUGUAY DE FORBES REAL ESTATE SUMMIT. LA CONFERENCIA, QUE CONTÓ CON MÁS DE 300 ASISTENTES, FUE UN ESPACIO PARA ANALIZAR DESARROLLOS INMOBILIARIOS CLAVE EN EL MERCADO, LAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS, EL PERFIL DEL ADQUIRENTE Y LAS TENDENCIAS MÁS SOBRESALIENTES EN EL RUBRO. EL ENCUENTRO TAMBIÉN FUE UN ESPACIO PARA CONOCER A PRESTIGIOSOS EMPRESARIOS Y ARQUITECTOS URUGUAYOS MÁS DE CERCA, ASÍ COMO SUS TRABAJOS Y PRÓXIMAS METAS.

ENTREVISTAS: ALEX MILBERG, IRENE NUÑEZ, ANDRÉS OYHENARD  
PRODUCCIÓN: MARCELA DOBAL, FERNANDA KOSAK, GABRIELA VIERA, VALENTINA RODRÍGUEZ  
FOTOS: LEONARDO MAINÉ Y FLORENCIA UMPIÉRREZ

# Forbes<sup>UY</sup>

## REAL ESTATE

### SUMMIT

PANEL

# QUÉ QUIEREN LOS DISTINTOS SEGMENTOS DE CLIENTES

INVERSORES Y CONSUMIDORES FINALES TIENEN DIFERENTES DEMANDAS; LOS EXPERTOS RICARDO FRECHOU, MICHELLE FLEITAS Y MARÍA CLARA OTEGUI PUSIERON SOBRE LA MESA QUÉ TENER EN CUENTA PARA CAUTIVARLOS

**L**a clave para el éxito de todo proyecto inmobiliario es lograr cautivar a los clientes. Un panel de tres especialistas abordó cómo se está comportando la demanda inmobiliaria, los perfiles de los inversores y qué buscan los extranjeros que aterrizan en Uruguay.

Para Ricardo Frechou, CEO de 360 Latam y fundador de InfoCasas, la inversión en inmuebles en Uruguay se está “comoditizando”, porque al final del día termina siendo “un producto financiero”. El experto indicó que, dejando de lado la pandemia, en los últimos 120 años el valor de un apartamento de 1, 2 y 3 dormitorios “duplica” su precio en dólares corrientes cada una década. Así, un inversor además de tener la plusvalía del alquiler de un inmueble, suma la valorización de su activo.

Por otro lado, Frechou aseguró que es “un mito” que los millennials no quieren comprar un inmueble, ya que una reciente encuesta de InfoCasas reveló que el 80% de ellos pretende adquirir una propiedad. “El problema es que no tienen el pie (ahorro) que se necesita hoy para acceder al crédito. Por eso, terminan alquilando”, señaló. Explicó que eso lleva a que el mercado de alquileres esté “tan dinámico”, en particular para monoambientes y apartamentos de 1 y 2 dormitorios.

El CEO indicó que a la demanda hay que dividirla en dos grandes grupos. Por un lado, están los inversores que buscan “refugio de capital” que les otorgue una renta y una plusvalía de valor por la



Ricardo Frechou, CEO de 360 Latam y fundador de InfoCasas.

apreciación del inmueble. En ese caso, no ponen condiciones al tipo de inmuebles que se ofrece. En otro segmento están los consumidores finales, que terminan comprando lo que “pueden pagar” y “no lo que desean”. “Les gustaría tener más metros con más amenities, pero no les alcanza. Ese es un dato de la realidad”, aseguró.

Michelle Fleitas, coordinadora académica de

70

FORBES REAL ESTATE SUMMIT



Michelle Fleitas,  
coordinadora  
académica de la  
carrera Operador  
Inmobiliario de  
Universidad ORT  
Uruguay

la carrera Operador Inmobiliario de Universidad ORT Uruguay, dijo hay perfiles bien marcados entre quienes acceden al mercado y que por ello es necesario “indagar” un poco más para ver qué quiere el inversor. En ese sentido, algunos pueden optar por tener más liquidez (franja costera) o una mayor capitalización. “Si quiero una mayor rentabilidad, quizás es buena cosa apuntar más hacia las zonas más periféricas (de Montevideo), que hoy ofrecen retornos de 6%-7%”, precisó. En el caso de la franja costera, los retornos están ubicados más sobre un eje de 4%-5% anual en dólares.

“Al inversor uruguayo le gusta seguir teniendo el ladrillo, el metro cuadrado tangible. Es algo que tenemos arraigado culturalmente”, aseveró.

Por otro lado, Fleitas llamó a los propietarios a tener cuidado con determinadas apps disruptivas que facilitan la conexión directa con los inquilinos, porque luego pueden surgir imponderables, como tener que iniciar trámites de desalojo. “Hay que pensar en los resguardos y en que los opera-

dores inmobiliarios estén capacitados. Es necesario que todos los agentes tengamos un compromiso ético para darle credibilidad al sector”, planteó.

### NUEVOS RESIDENTES

La directora de RelocationUy, María Clara Otegui, señaló que el extranjero que decide radicarse en Uruguay toma en cuenta aspectos que van más allá del inmueble en particular que escoge y que muchas veces “son determinantes”, como la educación o el entorno que puede tener para sus hijos, por ejemplo. También hay casos donde el cliente necesita un espacio en su inmueble donde pueda combinar el home office con su vida familiar.

Asimismo, también se les brinda asesoramiento fiscal para las inversiones que varios planean realizar en el país.

La ejecutiva de RelocationUy mencionó que los extranjeros que optan por Uruguay valoran ventajas comparativas que se miden a través de distintos rankings como inclusión social, estabilidad política, penetración de internet, entre otros. Otro de los aspectos que sobresalen son los beneficios que se obtienen con la obtención de la residencia fiscal, tras la flexibilización que realizó el gobierno de Lacalle Pou durante la pandemia. En ese sentido, recordó que se pasó de tramitar 2.500 residencias fiscales en 2019 a unas 12.500 en 2021.



María Clara  
Otegui,  
directora de  
RelocationUy.