Uruguay: Un mercado inmobiliario que apunta a la demanda regional

Entrevista al Cr. Daniel Porcaro Coordinador Académico del Diploma en Negocios Inmobiliarios de la Facultad de Arquitectura de la Universidad ORT.

Qué cambios del negocio inmobiliario has advertido en Uruguay específicamente?

Uruguay pasó en los últimos años de ser un mercado dependiente de la demanda local a ser un mercado de inversión regional. Salvo en el caso de Punta del Este donde tradicionalmente la demanda se sostenía con el público argentino, el resto del pais, incluso Montevideo, se sostenía con demanda interna. A partir del año 2003, con el comienzo de la recuperación económica y el ingreso de capitales extranjeros, todo el país ha cambiado en materia inmobiliaria. Las inversiones en campos y la mayor dinámica agropecuaria revitalizó ciudades del interior y creó un mercado de alquiler de superficies destinadas al comercio como no existía antes. Montevideo también ha cambiado. Hace algunos años un profesional uruguayo de buen nivel de ingresos me consultó el motivo por el cual le estaba costando tanto lograr un precio a su alcance para poder mudarse sobre la rambla de Pocitos. Cuando le manifesté que su buen nivel de ingresos a nivel local no competía con los ingresos que tenían profesionales o empresarios argentinos que eran quienes estaban empezando a empujar los precios, empezamos a darnos cuenta que si ese fenómeno continuaba así, la demanda interna ya debía estar pensando en desarrollar otras zonas premium más alejadas de las tradicionales. También cambiaron los instrumentos de inversión inmobiliaria, la incidencia impositiva en los resultados de rentas por alquileres y venta de inmuebles, los diseños y materiales empleados, el valor de la tierra y varios factores más que hacen al negocio inmobiliario mucho más complejo que en el pasado.

¿Cómo ves el mercado en la actualidad?

Precisamente por lo anterior, el mercado local hay que interpretarlo en el contexto regional.

Las variables claves que a mi criterio hay que saber interpretar son la posibilidad de mantener un buen flujo de inversiones extranjeras al país, el control de los precios internos y la situación económica regional.

Si Uruguay logra mantenerse atractivo para la inversión extranjera y se mantiene una estabilidad de precios razonable, el crecimiento del PBI puede estabilizarse alrededor del 3% lo que significa que la demanda interna por bienes durables como la vivienda puede ser sostenida. Claramente que esta demanda va a tener que ser sustentada por un mayor dinamismo del mercado de créditos hipotecarios donde afortunadamente se logró reincorporar al sistema a un actor fundamental como es el BHU.

El principal problema que se puede visualizar en este mercado es el de los costos internos de Uruguay. Si los costos de materiales y mano de obra suben por encima de los fundamentos de la economía y la productividad no mejora, el acceso a la vivienda empeora. En definitiva, para mercados como el de Montevideo va a ser fundamental sostener la demanda genuina interna.

Diferente es el caso de Punta del Este, que depende mucho más de la situación regional, especialmente la Argentina. La coyuntura actual no ayuda para que los argentinos sigan viniendo a Uruguay a invertir en propiedades. Ellos siguen invirtiendo en el exterior pero tienen predilección por otros destinos, no para radicar sus viviendas de veraneo sino para radicar la parte del portafolio de sus inversiones que destinan a inmuebles.

¿Cuáles son los destinos de las inversiones inmobiliarias que actualmente visualizas como atractivos?

Desde mi labor profesional lo que estoy detectando que los inversores de mediano porte argentinos no están

desinvirtiendo en Uruguay para ir a otras regiones, sino que los flujos que generan por su actividad no lo quieren seguir radicando en el país. Por ese motivo buscan soluciones del tipo crear un "pool" de inversores con alguna estructura jurídica que les permita no asumir todo el riesgo de una inversión en el extranjero pero lograr un tamaño tal que les justifique trasladarse a territorios más alejados y menos conocidos. Los destinos preferidos son Paraguay y España, y algunos de ellos dejaron de hablar de Miami para empezar a indagar por otros destinos menos conocidos en Estados Unidos donde el repunte de valores ya comienza a ser evidente.

¿Cuales son las oportunidades de España?

Lo que sucede es que en España empiezan a existir signos de reactivación y no debe dejar de perderse de vista que a pesar de lo larga que ha sido la crisis es el principal destino turístico del mundo. La seguridad jurídica y el idioma ayudan mucho para que inversores regionales se interesen por España, pero lo fundamental, es que es muy fácil detectar las oportunidades. Basta acercarse a conocer la cartera de inmuebles que tienen los bancos para recuperar y asesorarse adecuadamente para ver las oportunidades. Además, existen maneras de realizar las operaciones sobre estos bienes que tienen exenciones fiscales españolas lo que mejora aún más las tasas de retorno.

¿Qué sucede en Paraguay en materia inmobiliaria?

Sucede lo que sucede en cualquier parte del mundo donde el desarrollo urbano se encuentra atrasado y el país crece a ritmo acelerado, en algún momento el stock urbano se debe actualizar. Viajo a Paraguay desde el año 1991 pero lo que he visto en los últimos siete años en materia de desarrollo urbano es impresionante. Nuevos centros comerciales, oficinas, un World Trade Center, una costanera proyectada, nuevos barrios residenciales, proyectos en el casco antiguo, la variedad es mucha. Volvemos al tema del inicio, si dejamos de ver el negocio desde la óptica local y lo hacemos a nivel regional empezamos a ver un fenómeno nuevo en el cual profesionales arquitectos y empresarios uruguayos viajan a Paraguay en busca de oportunidades y compiten con los argentinos en dicho mercado.

¿Precisamente sobre el mercado de vivienda de interés social en Uruguay, qué opinión tenés y cómo ves su desarrollo?

Pienso que no se han hecho para nada mal las cosas. Según los cálculos que tenemos realizados a julio de este año, el Estado estaría resignando recursos fiscales por aproximadamente US$ 290 millones correspondientes a 9.295 viviendas promovidas. El punto es si esas viviendas hubiesen sido construidas sin dichos incentivos y si la dinámica actual de la construcción no hubiese caído fuertemente sin ese impulso. Según nuestro modelo, la inversión del Estado redundará en US$ 1.277 millones de beneficios discriminados en compra de materiales, mano de obra, beneficio empresarial y demás gastos y costos relacionados con el sector. Por decirlo de otra forma, de cada peso de exoneración fiscal destinada al sector se obtiene 4,40 de retribución a los factores productivos. Sobre el desarrollo futuro mucho dependerá de la demanda interna genuina para dicho producto. Si los sueldos mejoran y la capacidad de las personas de ser sujetos de crédito también mejoran puede haber un mercado genuino, de lo contrario este producto seguirá dependiendo del público inversor que ante una suba de las tasas internacionales de interés puede dejar de invertir en este mercado. ■

ORT
UNIVERSIDAD ORT
Uruguay

Facultad de
ARQUITECTURA

NEGOCIOS INMOBILIARIOS
Inscripciones abiertas 2015

- **Diploma de Especialización en Negocios Inmobiliarios**
  Postgrado de la Facultad de Arquitectura de la Universidad ORT Uruguay
- **Certificado en Negocios Inmobiliarios**
  Programa de capacitación y especialización en el mercado inmobiliario
- **Ciclo de Seminarios sobre Negocios Inmobiliarios**
  Cinco seminarios de corta duración con referentes en el área inmobiliaria

santana@ort.edu.uy · fa.ort.edu.uy/negociosinmobiliarios · Bvar. España 2633 . Tel.: 2707 1806