



LAS NUEVAS GENERACIONES SON MÁS PROCLIVES AL ARRENDAMIENTO QUE A LA COMPRA

Aceptar los cambios que trae el negocio inmobiliario

El sector inmobiliario está en proceso de cambios a nivel global, y esos cambios, vinculados al comportamiento de las nuevas generaciones, comienzan a llegar a Uruguay.

FOTO



Daniel Porcaro, especialista en negocios inmobiliarios. Foto: Marcelo Bonjour



Vota por esta noticia:

★★★★★ 1 votos



LUIS CUSTODIO - lcustodio@elpais.com.uy | 22 feb 2016

Para Daniel Porcaro, especialista en la materia, en lugar de discutir si habrá o no una burbuja inmobiliaria, debemos pensar en la base del negocio y su tendencia. A continuación, un resumen de la entrevista.

—¿Que evaluación general se puede hacer del actual mercado inmobiliario uruguayo?

—El mercado ha continuado en 2015 con un menor dinamismo al que tenía en el su pico del año 2011-2012, pero en similar nivel al de los años 2013-2014. Este escenario ya era previsible el año pasado debido a que, salvo que se hubiera producido un descalabro de la situación argentina que nos afectara localmente, no se esperaban impulsos en la dinámica del sector.

—¿Qué incidencia puede tener aquí el nuevo proceso económico argentino?

—Argentina atravesó desde el año 2013 hasta mediados de 2015 un proceso de expectativas negativas sobre la marcha de la economía y el temor de los agentes económicos de que se desatara una crisis que, finalmente, no ocurrió. Obviamente que ese proceso no fue beneficioso para las inversiones locales ni las extranjeras en dicho país, y congeló la actividad inmobiliaria, entre otras. Con Macri como presidente se despejó la duda sobre el estilo de conducción económica, la cual, a pesar de los ajustes rectificativos que debe realizar, ha sido más bien de tono gradual. A pesar de lo positivo que representa el cambio de conducción para la imagen de Argentina en el exterior y su relacionamiento comercial y financiero con el mundo, habrá que esperar unos meses para evaluar si la política económica es confiable como para reactivar la actividad de manera sostenida. Un primer síntoma beneficioso del cambio argentino ya lo tuvimos en Uruguay a través del turismo debido a que esta temporada sería aparentemente mejor que las dos anteriores. En términos de recuperar el flujo de inversiones inmobiliarias argentinas en el país, pienso que será un proceso más largo. También pienso que ese crecimiento argentino con posterior inversión en Uruguay se hará sobre reglas y localizaciones diferentes a las que usualmente se hicieron hasta el momento.

—¿Qué quiere decir esto último?

—Que el negocio inmobiliario a nivel global está cambiando y esos cambios son parte de una realidad que hay que asimilar. Alguien dijo recientemente que "a todos nos llegará nuestro Uber" en clara referencia a que las bases de sustentabilidad de cada negocio están siendo revisadas y cambiadas. Las bases del negocio inmobiliario ya no están dadas solo por predecir y ajustarse lo mejor posible a las variables económicas, sino por entender donde está el valor del producto que se ofrece.

—¿Por dónde asoman esos cambios?

—Las discusiones más importantes a nivel global que se están produciendo tienen relación con la accesibilidad a la vivienda y la relación del producto inmobiliario con la demografía. La accesibilidad a la vivienda es una preocupación a nivel global puesto que se verifica en todas partes una pérdida del salario real de la clase asalariada y un aumento exorbitante del precio de las viviendas en áreas urbanas con buenos servicios. Esta relación empeora cada vez más y se están generando soluciones, que curiosamente, tienen mucha relación con la demografía. Los productos inmobiliarios que hoy se conciben tienen mayormente en cuenta a la generación "Y", la de los *millennials*, que requiere de espacios diferentes, que tiene una nueva forma de relacionarse con el dinero, que atrasa la decisión de formar familia y asentarse y que es muy diferente a la generación de los *baby boomers*, quienes se arraigaban más a un territorio, hacían planes a largo plazo y el ahorro para la vivienda era una preocupación importante.

El primer producto inmobiliario que asimiló este cambio es el de las oficinas. Con la finalidad de captar a la fuerza laboral de la nueva generación las empresas tuvieron que mudarse a entornos más luminosos, con espacios verdes, ecológicamente sustentables y sobre todo con buena accesibilidad de transporte. Estos parámetros son muy importantes para los jóvenes, que buscan en su relación laboral más una experiencia de aprendizaje y relacionamiento que la retribución asociada. A partir de allí también se están creando o revitalizando proyectos residenciales porque estos mismos jóvenes alcanzan la etapa de la vivienda más definitiva entre los 35 y 40 años y demandan espacios y servicios diferentes a los de la generación anterior.

—Y estas tendencias, ¿también traen asociadas nuevas formas del financiamiento de las viviendas?

—Exacto, debido al problema de accesibilidad al crédito de largo plazo que se está generando en todo el mundo por la brecha cada vez mayor entre ingresos necesarios para acceder a financiamiento y las tasas de interés y el valor de los inmuebles, la tendencia es más bien a arrendar las viviendas que a comprarlas. De este fenómeno derivan productos financieros interesantes.

—¿Por ejemplo?

—Los grandes desarrollos cada vez más se financian a través del mercado de capitales, ya sea mediante fondos de inversión o la captación de deuda para productos específicos. Estos valores son comprados por el público en general como inversión y principalmente por los fondos de pensión que son los que tienen necesidad de adquirir títulos de renta de largo plazo. A su vez, los proyectos más chicos acuden a nuevas formas de financiamiento alternativo al bancario. El *crowdfunding* es una tendencia irreversible, los desarrollistas levantan directamente capital de muchos pequeños inversores que buscan una renta pero no pueden acceder a la compra de la totalidad de una vivienda. Estos sistemas revolucionan a su vez el trabajo de las inmobiliarias que pasarán de mostrar casas para vender o alquilar a ser verdaderos promotores de *crowdfunding*.

—Y todo esto en Uruguay, ¿como funcionaría?

—Como comenté anteriormente, lo primero es conocer y aceptar los cambios en el negocio que abarcan a todos los productos inmobiliarios, ya sean residenciales, de oficinas, hoteles e incluso la de los intermediarios y financieristas.

La discusión actual en Uruguay parece girar entorno a si hay o no una burbuja de los precios de los inmuebles que se pinche en cualquier momento. Esa es una discusión típica de nuestro país, analizar lo inmediato y superficial y no las bases de los negocios y su tendencia.

El negocio inmobiliario es complejo pero no deja de depender de una lógica simple, el encuentro del producto con la demanda. El producto inmobiliario de los últimos tiempos apuntó a satisfacer la demanda del público inversor que especula con precios y la obtención de rentas. Se adaptó el tamaño y calidad de los productos a dicha demanda desatendiendo las necesidades del consumidor final, que mediante la compra o el alquiler de las viviendas quiere vivir en entornos y condiciones específicas. Este ha sido un fenómeno no solo local sino regional.

—¿Es sustentable ese esquema?

—Para que el mercado local sea sustentable hay que analizar los problemas y carencias del consumidor final. Un producto que así lo entiende es el de vivienda de interés social, el cual ha sido diseñado e implementado atendiendo las localizaciones adecuadas, las terminaciones y espacios requeridos por la demanda y fundamentalmente, las dificultades de acceso a financiamiento del público objetivo.

Pero en Uruguay tenemos un problema estructural que se manifiesta en todos los ámbitos y es que somos un país con poca gente. Demos servicios son caros porque somos pocos para financiar con nuestra demanda las infraestructuras necesarias, entre otras cosas porque no podemos aprovechar los beneficios de la escala. Para atacar este problema, el país necesita de políticas de migración abiertas, hacer más atractiva la radicación de extranjeros en Uruguay. Pienso que los problemas que está teniendo Europa pueden provocar una nueva ola de inmigrantes a nuestro país que deberíamos tratar de captar, quienes estamos en contacto con inversores del extranjero sabemos la atracción que ejerce en los europeos de mediana edad venir a vivir a nuestro país y lo mismo pasa con los argentinos.

Poco probable una baja en precio de los inmuebles a corto plazo.

—¿Cuáles serían las claves del mercado inmobiliario para 2016?

—Precio de variables económicas hay que prestar atención al precio al que puede llegar el dólar localmente lo cual está muy atado a lo que suceda en Argentina y Brasil. Seré fundamental para encontrar el nuevo precio de venta y alquileres en esa moneda.

Veo un mercado mucho más dinámico en alquileres que en ventas porque entiendo poco probable que haya en el corto plazo una rebaja del precio de los inmuebles, no estarían dadas las condiciones para ello. El mercado de alquileres dependerá en buena parte de la evolución del salario y de los costos relativos de las familias. Hay que tener en cuenta que en los últimos cinco años el gasto en educación se mantuvo en los primeros lugares en el ranking de los rubros que mayores alzas registraron. Si la cuota de los colegios aumentó a razón de 15% anual —por encima de la inflación y los salarios—, es fácil observar que resta margen de mejora al pago del alquiler. El salario real y la evolución de costos relativos jugarán este año un papel importante para el mercado de alquileres.

En el sector de vivienda de interés social hay que tener mucho cuidado con el aumento de las tasas de interés de los bancos locales, un leve movimiento, fruto de la coyuntura local e internacional, puede parar las ventas en el sector.

El sector hotelero va a estar muy condicionado por la evolución de nuestra moneda frente a la de Argentina y Brasil y el de alquiler de oficinas necesita todavía un tiempo para poder absorber la oferta existente.

PERFIL.

Daniel Porcaro.

Contador Público (UdelaR); MBA por el Instituto de Estudios Empresariales (IEEM) de la Universidad de Montevideo. Es Coordinador Académico del Diploma en Negocios Inmobiliarios de la Facultad de Arquitectura de la Universidad ORT

OPINIONES

EDITORIAL DE HOY

La mala fe de Mujica

Lo cierto es que desde el año 2010 en que el Partido Nacional ingresó al Directorio de Ancap, los directores Carlos Camy primero y Elena Baldoira después, discreparon en forma notoria, explícita y reiterada con la estrategia financiera llevada adelante por el ente.

Hebert Gatto

Una visión de la izquierda

Juan Oribe Stemmer

Pasar el fardo

Martin Aguirre

Mujica frente a la bisagra

Andrés Oppenheimer

Trump, caudillo americano

ÚLTIMO MOMENTO

Últimas noticias

Cande Tinelli enfureció, pero después se arrepintió La hija de Marcelo Hugo publicó un video en su cuenta de Instagram para responder a los que insinuar...

MSP investiga cuarto caso de dengue: es el padre de paciente grave Una mujer de 41 años, residente en Pocitos, está grave en el CTI de una mutualista. La directora de ...

El último antecedente Pasaron 21 meses y 25 días para que Peñarol volviera a hacer cinco goles como en la victoria por 5

GALLITO

Automotores

Inmuebles

Trabajo

Clasificados



EDICION IMPRESA



CLUB EL PAIS

EL PAIS
22 de Febrero de 2016

Descargar PDF