

[IMPRIMIR LA NOTA](#)

ENTREVISTA

A mí sin burbujas

MONTEVIDEO (Uypress/Daniel Feldman) - La Universidad ORT acaba de lanzar un diploma en Negocios Inmobiliarios, dirigido a profesionales de diferentes áreas que interactúan en el mercado. Aprovechamos para conversar con el coordinador académico del mismo, el Cr. Daniel Porcaro, sobre diferentes temas: ¿hay déficit de vivienda?, ¿estamos en un nuevo boom de la construcción?, ¿se avecina una burbuja inmobiliaria?



Se acaba de lanzar en la ORT un diploma y posgrado sobre negocios inmobiliarios. ¿Cuál es el objetivo?

Ese diploma es tradicional en economías más desarrolladas, donde los negocios inmobiliarios son una especialización, porque requieren de un conocimiento multidisciplinario. Es común que se hagan estos posgrados, tanto en Europa como en Estados Unidos, que son mercados más dinámicos que el Uruguay. Lo que sucede en dichos mercados es que están muy interrelacionados con el mercado de capitales y eso hace que toda la trama sea más compleja. En nuestros países, con mercados menos dinámicos en materia de capitales, las inversiones inmobiliarias no dejan de tener importancia porque son un refugio del valor del ahorro de la mayoría de la población.

En un trabajo que usted realizó en 2008 titulado "Crisis y oportunidad" planteaba la posibilidad de que el mercado inmobiliario se viera beneficiado por la crisis financiera europea de dicho año, debido a la fuga de capital especulativo del sector y la entrada de capital propio o de riesgo. ¿Sucede realmente eso? En el imaginario de la gente muchas veces se mira lo que se está construyendo en nuestro país y se piensa que es lavado de dinero.

El mercado uruguayo está diferenciado con lógicas diferentes. Uno es el mercado de Punta del Este, básicamente residencial turístico, de segunda vivienda y otro es el de Montevideo. Las reglas que llevan a las dinámicas de ambos mercados son diferentes. El de Punta del Este, por ser segunda vivienda, es un mercado básicamente de extranjeros. El balneario existe por los inversores extranjeros que lo desarrollan de acuerdo al espíritu y las necesidades de dicho público; fundamentalmente del argentino. No quiere decir que no haya uruguayos, pero la mayor parte del fenómeno Punta del Este se mueve al ritmo del son argentino. Ha sido tradicionalmente así. Entonces, ahí las dimensiones de las inversiones hay que medirlas de acuerdo al poder adquisitivo de los argentinos, que han tenido en los últimos diez años un boom de ingresos por exportaciones, básicamente por los commodities. Todos esos excedentes no quedan en la Argentina, como ya sabemos, y uno de los refugios de valores es Punta del Este. Ese mercado responde a esa dinámica. A un uruguayo le resulta difícil ver cómo se mueven esas inversiones. Nosotros manejamos otra dimensión, que es la del mercado uruguayo. Por lo tanto, el mercado de Punta del Este hay que evaluarlo con parámetros correspondientes a la mentalidad argentina e incluso brasilera. Si va a Brasil, puede apreciar que los edificios no son de diez pisos, son de treinta pisos; y con apartamentos que de repente tienen quinientos metros cuadrados. Son otras dimensiones, porque el poder adquisitivo de esa clase es diferente. Esa es la dinámica de Punta del Este, que se va a seguir dando con altas y bajas.

Y la realidad argentina actual, ¿cómo influye?

Preveo que va a producir un freno, que no sabemos cuánto va a durar. Ojalá que no demasiado. Pero por el lado del turismo ya se les va a complicar venir.

Y también en la salida de capitales.

Sí, porque todas las restricciones apuntan a frenar ese flujo de capitales que tenía como uno de sus principales destinos Punta del Este. Eso no quiere decir que de aquí a un par de años

no se revierta eso.

El mercado montevideano es diferente.

Tiene otra lógica. En alguna medida, en los últimos cinco años, el mercado montevideano también se ha beneficiado de inversiones argentinas. Veían que Punta del Este ya no tenía ese spread que se podía conseguir en lugares turísticos y empezaron a invertir en los lugares premium de Montevideo. Eso hizo que determinadas zonas de Montevideo se convirtieran en inaccesibles para los montevideanos. Si hoy pretende comprar primera línea en la Rambla, encuentra precios muy difíciles de alcanzar para los uruguayos.

¿En cuánto anda el metro cuadrado?

Depende de la antigüedad de la vivienda. Pero una nueva, de primera línea, ronda los 3.000 a 3.500 dólares el metro cuadrado. Eso, para el mercado uruguayo, no es accesible.

¿Quiénes compran esas viviendas?

Hoy en día su público es básicamente argentinos, pero también brasileros e incluso muchos europeos, que encuentran aquí refugio de valor. Vienen contra temporada o lo arriendan y le sacan una rentabilidad neta de aproximadamente el 7%, que es muy difícil de obtener en el sistema financiero y prácticamente imposible en Europa.

¿Prevé un aumento del valor?

Eso depende de las zonas. Hay zonas donde eso es difícil, porque ya están en el tope. Pero hay lugares donde se pueden obtener buenos spread, sobre todo en el área que puede estar bajo la influencia de la Ley de Promoción de la Vivienda Social.

Hace unas semanas, en una entrevista a la sub secretaria del MVOTMA, Arq. Lejtregger, ella sostenía que la Ley iba a tener una incidencia muy positiva. ¿Está de acuerdo?

Creo que es una ley importante desde varios puntos de vista. Primero, porque se aprobó en un tiempo récord y se puso operativa muy rápidamente. Otra bondad de la Ley es que fue elaborada entre lo público y lo privado. Esas son las bondades de la Ley; ahora, que se haya puesto rápidamente en funcionamiento no quiere decir que enseguida obtengamos frutos. Esto es un negocio, por lo tanto hay que elegir bien la tierra, desarrollar, vender y después recuperar la inversión. Lo que se prevé es que se comiencen a ver los resultados a fines de 2013 y comienzos de 2014. Para mí, desde el punto de vista económico, fundamentalmente son dos las bondades: una, es que es una buena inversión comprar una vivienda enmarcada en la Ley, por los beneficios fiscales para el inversor. De repente usted tiene determinados ahorros (por ejemplo 20.000 ó 30.000 dólares) que hoy en el sistema financiero no le dan nada. Entonces los aplica en este tipo de vivienda, que son un refugio de valor ya de por sí, porque se supone que los metros cuadrados no pierden el valor. La otra ventaja que esto tiene en el mercado es que se van a ver los beneficios en la reducción del precio de los alquileres. Hay publicaciones especializadas que sostienen que en los últimos cuatro años el precio de los alquileres aumentó en un 60%. Esto pega directamente en la inflación y en el bolsillo de las familias. Cuanto más oferta de vivienda haya –la vamos a ver cuando estos proyectos comiencen a comercializarse- disminuirán los precios.

Usted hablaba de Punta del Este y Montevideo como mercados diferentes. En el Interior ¿hay mercado?

Con la mejora que hubo en el salario real de la clase media en los últimos años quiero creer que esa mejora vaya a parar en determinado momento a la compra del techo propio. Si la clase media continúa mejorando su poder adquisitivo, junto a las facilidades de financiamiento, tiene que llevar a que haya venta de viviendas, tanto en Montevideo como en las principales ciudades del Interior. Los proyectos de vivienda basados en la ley de promoción están básicamente divididos entre Montevideo y Maldonado. Pero hay otras ciudades que hay que mirar con detenimiento, como por ejemplo las que están cerca de Montevideo: Las Piedras, La Paz y también otras ciudades del interior como Mercedes, Dolores, etc., que han tenido un empuje grande.

¿Hay déficit de vivienda en nuestro país?

Hay varias bibliotecas. Están los que afirman que sí y quienes dicen que no hay déficit de viviendas construidas sino que hay déficit de viviendas puestas a disposición o en el mercado, y en buenas condiciones. Hay trabajos que dicen que si se pusieran en valor todas las viviendas que existen, no habría tal déficit. Un ejemplo claro de eso es lo que pasa en Ciudad Vieja. Es una parte de la ciudad que no es dormitorio; para lo único que sirve es para el trabajo. Y sin embargo tiene un montón de viviendas que no están en el mercado; no se alquilan ni para residencia ni para oficina ni para nada.

¿Por qué?

Ahí lo que hay es una especulación con el valor. Yo retengo ese valor, no hago nada y espero que en algún momento las políticas públicas le den valor a esa zona y en ese momento las pondré en circulación. Hay que incentivar ciertas políticas para que parte de la ciudad se pongan en valor. Debe haber otras zonas, como Cordón, Aguada, La Blanqueada, Centro, que hay que ponerlas en valor. Cuesta mucho menos que la gente vuelva a esos lugares, donde

existen todos los servicios que irse cada vez más lejos para conseguir una vivienda irregular o en zonas irregulares que después es muy oneroso desarrollar.

Capaz que a veces es más caro llevar toda una serie de servicios a determinadas zonas que regalar viviendas en áreas que ya disponen de toda la infraestructura.

Mire, estuve con unos inversores argentinos que se dedican específicamente a la creación de viviendas y barrios para la clase media. Recorrimos todo Montevideo, hasta Ciudad de la Costa, tomando como eje Avenida Italia. Me dijeron que los tiempos de traslado desde el Centro hasta Ciudad de la Costa hacen inviable construir barrios privados para gente que trabaje hasta la zona del Estadio. Después recorrimos terrenos disponibles en Montevideo y la incidencia del valor de la tierra también los hacía inviables. La conclusión de esta gente fue: se debe construir en lugares de Montevideo que no estén puestos en valor todavía, en propiedad horizontal, con dos o tres torres para aprovechar servicios centrales. No hay que expandirse más en Montevideo, porque implica gasto en transporte de la gente, gasto en tiempo y además es necesaria una infraestructura que no existe. Diferente hubiera sido si se hiciera una vía rápida entre el Aeropuerto y el Centro.

Uno ve otras ciudades y muchas tienen cierto estilo, cierta estética. ¿Lo tiene Montevideo o se construye como cada persona que va a construir quiere?

Cuando un extranjero viene a Montevideo, por ejemplo tomemos un extranjero que entre a América del Sur por Montevideo, no le encuentra gran diferencia con Europea. Tenemos un estilo arquitectónico muy europeo. Lo que sí apuntan es que hay un mal mantenimiento de las fachadas y las construcciones. Dicen que son buenas construcciones, es buena arquitectura pero muy mal mantenida. También apuntan a que están muy mal mantenidos los espacios públicos, lo cual afea la ciudad. Y lo que encuentran es una cantidad de estilos arquitectónicos que para ellos son muy atractivos. Si usted habla con extranjeros que conozcan otras ciudades de América del Sur, coinciden en que Buenos Aires y Montevideo son las ciudades más bellas arquitectónicamente hablando de América del Sur. Eso es unánime. Ya sea europeo o americano. Comparado con otras ciudades del continente estamos muy por encima; lo que paso es que mantenemos muy mal el patrimonio arquitectónico.

Entre la cantidad de vivienda que se está construyendo últimamente hay mucho monoambiente o viviendas de un dormitorio. ¿Eso refleja una nueva realidad social o tiene que ver con el tipo de inversiones?

Uruguay no es un país con un desarrollo demográfico importante. No crecemos. Entonces usted puede decirme cómo es que si no crecemos hay una demanda insatisfecha de vivienda. Gran parte de eso se explica porque hay fragmentación de los hogares: aumentan los divorcios, personas jóvenes que tratan de independizarse tempranamente y personas mayores que tratan de ser independientes en los últimos años de su vida. Eso crea una demanda de viviendas para una o dos personas. Una o dos personas, de ingresos medios, por supuesto que tienen acotado el espacio para vivir. Si usted tiene una familia con cinco o seis personas, todas con ingresos por trabajo, evidentemente puede aspirar a una vivienda mayor. Ese es el fenómeno fundamental que se da en nuestro país. No es que se reduzcan los espacios por dificultades económicas para el acceso a la vivienda sino que los hogares cada vez son más chicos. Hoy en día, lo que se vende con más fluidez oscila entre 50 y 70 metros cuadrados.

No es fácil para un joven acceder a una vivienda para independizarse. El stock de viviendas en alquiler no es abundante y los precios no están acordes a lo que sería el ingreso de un joven en su primera experiencia laboral. ¿Hay alguna solución para eso o la solución es prolongar la adolescencia?

Al gobierno no se le escapa esto y ha trabajado en dos ideas básicas. Una es aumentar el stock de viviendas en el mercado. La Ley a la que hacíamos referencia tiende a ello, pero los resultados van a demorar un poco. Lo otro es otorgar sistemas de garantía para el alquiler de vivienda. Son dos cosas complementarias. Pero el tema de fondo es la dificultad que tienen los jóvenes para el acceso a trabajos bien remunerados o trabajos de calidad; ese es el tema de fondo. Si un chico o chica tiene un trabajo bien remunerado y formal, va a tener acceso a la vivienda, y más si tiene pareja. Pero el problema hoy está por el lado de los ingresos, la posibilidad del empleo y la estabilidad del mismo. Nadie le va a alquilar a un joven que tenga un empleo zafra o que no sea estable.

El uruguayo sigue siendo muy apegado a tratar de tener la vivienda propia.

Sí, pero hace poco, en una conferencia de Carlos Lecueder en la Universidad ORT, sostuvo que los hábitos de los uruguayos en materia de consumo han cambiado drásticamente en los últimos diez años, al punto de que había una publicidad de televisión que hablaba del nuevo uruguayo y mostraba actitudes de éste. Yo creo que también la actitud del uruguayo hacia la vivienda ha cambiado. Antes era una prioridad para la familia tipo uruguayo el acceso a la vivienda propia. Hoy existen otras tentaciones de consumo. No sé si un muchacho joven está más tentado a tener un automóvil que una vivienda propia. Puede suceder que en el futuro la tendencia sea al alquiler de vivienda, porque hay una generación de jóvenes que hoy tienen entre veinte y treinta años, donde para ellos la movilidad es algo natural y de repente no están dispuestos a asumir la inversión que implica una vivienda fija. Hasta dos o tres generaciones para atrás el tema del techo seguro era una prioridad; hoy, pienso que esos hábitos pueden estar cambiando.

¿Estamos en un boom de la construcción en este momento?

No diría un boom. Creo que el sector de la construcción acompañó la evolución económica del país. Al irle bien económicamente al país eso hace que sea atractivo invertir, entre otros sectores, en el inmobiliario. ¿Diría que hay un boom de lo agropecuario o de lo industrial? No, todos esos sectores acompañaron una dinámica muy favorable para el país. Si se han dinamizado otros sectores, ¿por qué no va a hacerlo el de la construcción? No creo que haya habido un boom sino una evolución acorde a la evolución económica, lo que muestra que cuando a los países les va bien, al sector inmobiliario también le va bien. No creo que haya – capaz que su pregunta apunta a eso- una burbuja inmobiliaria, es decir un espejismo donde uno diga que los valores inmobiliarios no son coherentes con los sustentos de la economía.

Las perspectivas para los próximos años ¿son similares a las de los anteriores?

No. Hemos vivido quizás los mejores años. Es como todo ciclo económico; los ciclos no son eternos. Que se enlentezca el ritmo del crecimiento no quiere decir que sea algo malo. Capaz que tenemos una inercia de crecimiento entre el 3,5 al 4% anual, que si seguimos a esa tasa, y hace el cálculo de lo que implica crecer a esas tasas durante diez años, ello es estupendo. El problema es no crecer, y nadie está pensando en no crecer. Ahora, si usted quiere crecer permanentemente al 7 u 8%, eso es imposible de mantener. El país y su infraestructura no lo soportan.

UyPress - Agencia Uruguaya de Noticias

Más información en:

<http://www.uypress.net/hnnoticiaj1.aspx?31505,55>

CERRAR VENTANA