

# NEGOCIOS INMOBILIARIOS CAYERON 26% EN SEIS MESES EN MALDONADO

■ MARCELA DOBAL

Las transacciones inmobiliarias en Punta del Este solo sumarán US\$ 1.470 millones y caerán un 26% este año si se cumple la tendencia ya observada a abril. Por la suba del dólar, los inversores argentinos esperan a ver cómo evoluciona su economía.

El presagio fue lanzado ayer por el asesor de la Dirección de Turismo de la Intendencia de Maldonado, Ramón de Isequilla, en base a registros de transacciones correspondientes al semestre cerrado en abril. La información de la comuna es procesada en dos semestres: mayo-octubre y noviembre-abril.

De Isequilla informó que a octubre se había cerrado el año 2011 con los niveles más altos de transacciones de los últimos tiempos, cuando se alcanzó un total de US\$ 2.000 millones. "Ese crecimiento arrancó en 2009, pero el panorama cambia cuando analizamos el (último) semestre noviembre-abril, donde si bien vemos un inicio por encima del año 2011 hay una caída bastante importante", advirtió.

El experto informó que en años anteriores hubo crecimientos "espectaculares" en el último semestre se observó "una caída de 26%". "Eso si se actualiza nos da que la caída estimada para el año 2011-2012 podría llevarnos a un 26%", dijo, lo que situaría el monto total de operaciones cerradas en unos US\$ 1.470 millones.

Esas afirmaciones las realizó al disertar en un seminario organizado por la Universidad ORT titulado "Situación y perspectivas del mercado global, regional y local de los negocios inmobiliarios".

De Isequilla matizó los datos afirmando que "estamos todavía muy por encima de los años 2009 y 2010" y que ese monto "duplica lo que ocurría tres años atrás cuando el mercado en 2008 estaba en su mejor momento, porque no fue afectado por la crisis global como otros mercados".

El asesor de la Intendencia se limitó a describir el panorama sin conjeturar explicaciones. Consultado por El País, dijo que la caída en las transacciones se debe a "varios factores; nunca es por uno solo".

El analista inmobiliario Julio Villamide, quien también expuso en el seminario, dijo a El País que la menor cantidad de transacciones en Punta del Este se debe a la retracción del comprador argentino. "No por el convenio de intercambio de información fiscal (que firmó Argentina con Uruguay) y ni siquiera por las dificultades para sacar los dólares del país, creo que lo que le ha cambiado el perfil de los negocios es la valorización fuerte que ha tenido su moneda", dijo. De hecho, Villamide dio varios ejemplos de argentinos que logran evadir los controles que su gobierno impone a la fuga de capitales (ver recuadro aparte).

"Cuando hay devaluaciones la gente no sale a comprar inmuebles. Y eso es lo que ha



Punta del Este. Es un centro de captación de inversores argentinos desde hace varias décadas; inmobiliarias ven freno.

RICARDO FIGUEROA

## TRUCOS DE INVERSORES

### 1. BURLAR A LOS PERROS DE AFIP

El analista inmobiliario Julio Villamide dio cuenta de que los argentinos se dan maña para continuar con la fuga de dólares pese a los controles de la Administración Federal de Ingresos Públicos, que en las fronteras revisa vehículos y equipaje con perros entrenados. "Ayer atendí a unos clientes que tienen un desarrollo en Punta del Este y me dijeron que los últimos le vienen pagando en euros. Le preguntaron a uno por qué: 'Porque los perros no los detectan'", contó.

### 2. DISFRAZ DE US\$ 180.000

Villamide contó otra operación que hizo "un señor, disfraza de tenista". "En su auto pasó la frontera a las 4 de la mañana con US\$ 180.000 en el tubo de aire acondicionado". "Ni con 100.000 perros van a frenar la salida de dólares si los argentinos desconfían de su gobierno", afirmó.

### 2. TRIÁNGULOS AYER Y HOY

Cuando quiere fugar divisas, "el argentino es imparable", coincidió el asesor de la Intendencia de Maldonado, Ramón de Isequilla. "Hace medio siglo, para traer los dólares (no había perros, pero no se podía) había que

comprar bonos del Tesoro argentino en Nueva York e iras a un agente de Bolsa en Uruguay que te entregaba los dólares billete", contó. La acontación de Villamide, "igual que ahora", despertó risas en el auditorio.

### 4. MÁS SOCIOLOGÍA QUE ECONOMÍA

Lo que hizo crecer a Punta del Este los últimos 50 años fue "la teoría de la exclusión", dijo De Isequilla. "En ciertos sectores socioeconómicos, si no estabas en Punta del Este no existías. (Ahora) el paulista es un porteo de los años setenta, con conductas paralelas. El fenómeno se repite", dijo. Por eso, dijo que para invertir en el balneario hace falta conocer más sociología que economía.

### 5. LLOVIÓ Y PARÓ

En 1991, tras años de inflación muy elevada en Argentina y a solo meses del inicio de la convertibilidad, un agente cordobés reunido con colegas de la región les dio "una clase" de estabilidad, relató Villamide. "Los argentinos se deprimen muy rápidamente pero suben muy rápidamente. Si mañana se les ocurre que Montevideo es un buen lugar para refugiar sus dólares van a venir en cantidades industriales, porque son gregarios", remató.

ocurrido en Argentina: una gigantesca devaluación de un 20% ó 30% de su moneda. Eso lo tiene que absorber el consumidor, ver si esa ecuación con el dólar a 6 pesos argentinos es razonable y a partir de ahí, podrá seguir operando. Pero en el corto plazo se retrajo, no solamente acá, sino también en Buenos Aires", agregó.

En ese sentido, Villamide resaltó que "ninguno" de los argentinos "descarta comprar", sino que todos dicen estar "esperando a ver qué pasa". "Para ellos, tres semanas de estabilidad es largo plazo", remató.

### DÓLAR Y TURISMO.

Al referirse al valor que los argentinos dan al billete verde, De Isequilla señaló que según datos del Tesoro de Estados Unidos, Argentina es el país que más atesora la divisa (US\$ 1.337 per cápita).

La suba del dólar al crearse un mercado paralelo ilegal (donde el tipo de cambio es más

alto) se suma a la persistente suba de precios al consumo, que pone en aprietos a los argentinos que quieren hacer turismo en el exterior. "Los altos costos de inflación en Argentina han provocado una caída en el turismo internacional que a nosotros nos perjudica", dijo De Isequilla.

Pero el experto señaló que la reacción de la cotización del peso argentino en la región fue despareja. "El lugar donde meo repercutió el dólar blue (paralelo) ha sido Uruguay, que solamente ha crecido un 11% en

los últimos 15 días", dijo. En cambio, señaló que "donde más tuvo influencia fue en Río de Janeiro y en Santiago de Chile" (creció 30%). Por tanto, el mejor lugar para los argentinos para cambiar sus pesos actualmente es Uruguay.

**PERMISOS Y PRECIOS.** De Isequilla dijo en el seminario que, si se toman en cuenta los metros cuadrados que se presentan para construir, el registro "después del gran crecimiento de 2005 se ha mantenido muy por encima de las medias históricas de los últimos

40 años".

Esto fue acompañado de una suba de precios. Con datos de Reporte Inmobiliario, De Isequilla señaló que los valores en la venta de metro cuadrado de 2007 a 2012 tomando en la zona de playa Bra-va casi se duplicaron en dólares: treparon de US\$ 2.187 a US\$ 4.200.

"La cantidad de obras ha ido creciendo. Si bien el

64% de los permisos que se hacen son de viviendas unifamiliares, lo que se ven son las torres, que son las más fáciles de relevar y son las que entran al mercado", indicó el asesor. Sin embargo, afirmó que "ha habido algunas obras que tuvieron una duración bastante prolongada". Por eso, entre las 79 obras que se computan para el año 2012 "están contadas las 34 que teníamos en el año 2006". "No todas las obras se continuaron y se terminaron con el mismo ritmo en un promedio de 2 ó 3 años", afirmó.

## Oficinas y locales tienen demanda

► Lecueder ve oportunidad en firmas argentinas

■ El empresario Carlos Lecueder destacó la oportunidad de convertir el contexto adverso en Argentina en una oportunidad para negocios con inmuebles de renta (oficinas y locales comerciales).

"Vemos que puede pasar que esta situación complicada en Argentina nos traiga muchas empresas a instalarse a Uruguay con ejecutivos que quieran vivir acá", dijo ayer en su exposición en el seminario organizado por Universidad ORT, "Situación y perspectivas del mercado global, regional y local de los negocios inmobiliarios".

El desarrollador señaló que "hay una posibilidad de seguir trayendo gente de buen nivel de ingresos y gasto que dé una buena recaudación al Estado", para de así "seguir convirtiendo a Uruguay en una capital de servicios de la zona". No obstante, acotó: "más que nunca hay que mejorar la seguridad, nuestro gran tema".

Lecueder, quien administra el complejo World Trade Center, señaló que a mediados de los 90 cuando se construyó la primera torre se vendió en un 50% a usuarios (el resto eran inversores individuales que arrendaban las oficinas a terceros), pero que eso fue cambiando y en la tercera torre, que se inauguró en 2009, solo el 7% del área correspondía a usuarios propietarios.

La cuarta torre, que se inaugurará en dos meses y medio, está "casi totalmente vendida" y saldrá al mercado de arrendamientos en breve. Lecueder señaló que ha crecido también la oferta de oficinas en Ciudad Vieja.

En cuanto a los precios, dijo que "da la impresión" que "no deberían tener demasiadas variaciones" en dólares. Añadió que para las de tipo "premium" oscilan entre US\$ 20 y US\$ 25 el metro cuadrado, mientras que las comunes se alquilan entre US\$ 15 y US\$ 20.

Mientras que las oficinas se mueven junto con la evolución de la economía, la renta de los locales comerciales depende del consumo, dijo Lecueder, cuyo estudio administra varios shoppings del país. Señaló que el consumo crecerá menos que el año pasado, lo que afecta los alquileres, porque los contratos en shoppings son en función de las ventas.

Dijo que el mercado "está fuerte, está sólido, con valores altos y es probable que tenga un ajuste mínimo a la baja medido en pesos constantes por esa caída mínima de posibles ventas que puede haber los próximos años, un año o dos". "Se puede seguir invirtiendo y pensando en el largo plazo", remató.