

Propiedades, un mercado paralizado

Entrevista a Pablo Otero, dueño de Inmobiliaria Otero, de larga tradición familiar en Pocitos. Es además Rematador Público

¿Cómo está el mercado inmobiliario?

Técnicamente el mercado inmobiliario está exactamente igual que el año 2000. ¿Qué pasó en el año 2000? No hubo mercado porque no se lograba comprar ni vender. Hay determinadas pautas inmobiliarias que vienen del exterior y varias pautas inmobiliarias que vienen de adentro dentro del sistema, que hace que el mercado hoy se haya paralizado. Nosotros hicimos cosas para que los argentinos dejaran de venir a comprar al Uruguay como el acuerdo de intercambio de información tributaria y los argentinos hicieron otras tantas para que los inversores de ese país no vinieran. Hoy tenemos muchos puntos en contra con respecto al 2011 –que fue lo máximo– y a raíz de eso el mercado uruguayo se estrangula enseguida, porque son las mismas 300,000 personas que hacen que el mercado funcione.

¿Y cómo están funcionando los proyectos de viviendas sociales?

En el tema de las viviendas sociales, es un tema que se habrán especializado 3 o 4 inmobiliarias, pero para el resto es un mercado que no lo podemos trabajar porque hay exceso de oferta y falta de demanda. Entonces, desarrollar un proyecto que a veces está en pañales es difícil. No es lo que pasaba en EEUU o España, donde había exceso de demanda y la gente compraba con papeles. Acá hay todo un trabajo para seducir al comprador que tiene que aceptar zonas alejadas, que de pronto tiene capacidad para pagar una cuota pero no tiene el ahorro previo, etc. Entonces es difícil encontrar los compradores, porque sabe que si no

decide no pasa nada ya que no se agota como ocurre en otros países. Entonces muchas veces vienen los inversores del exterior con su libro, creen que lo van a poder aplicar acá en el Uruguay y no funciona.

¿Quién puede estar comprando las viviendas sociales?

En el segmento de las viviendas sociales hay dos aristas distintas. Una a nivel de cooperativismo para gente que realmente quiere acceder al mercado y las viviendas sociales del punto de vista comercial e impositivo, que es un corrimiento de gente que invertía en Pocitos que se fue a invertir a estos barrios. Esto vendría a ser una especulación financiera. En cuanto a los compradores finales de las obras de las viviendas sociales, seguimos con la misma restricción de los ingresos que cuando hicimos otra entrevista el año pasado. En definitiva, no tenemos un cambio que se haya producido.

El mercado no cambió en cuanto a la operativa, y para atender al comprador final que se está buscando llegar con la construcción de las viviendas sociales. Porque muchos potenciales compradores no pueden llegar a aplicar. Los que realmente pueden llegar a aplicar son los que se arma-

ron dentro del cooperativismo y que es otro negocio totalmente distinto; esto por ejemplo está instrumentado por alguien que está dentro del cooperativismo. Distinto es el caso de asesorar a un grupo extranjero para que se construyan 1000 viviendas, pero después hay que salir al mercado a venderlas, no es el cliente cautivo que está esperando para que se le entregue dentro de una cooperativa. Hay que salir a venderlo y para



Pablo Otero

esto, además de seducirlo para que compre en un lugar que no es muy atractivo, le doy la ventaja de una cuota baja, pero después viene una exigencia que tiene que tener un ahorro previo para un proyecto que acabo de ver para 1 dormitorio tiene que tener 5.000 usd de ahorro, para 3 dormitorios 10.000 usd de ahorro.

¿Cuántas personas pueden pagar una cuota de 6750 pesos y al mismo tiempo tienen 5000 usd ahorrados?

En principio no muchas en el segmento de la población objetivo. Por lo menos tiene que tener un ingreso de 20.000 pesos al mes, que es muy importante. La gente aplica por los ingresos, pero se le complica tener ahorrados 5.000 usd. Sólo el 8% de la población del mundo tiene una cuenta bancaria abierta con plata ahorrada, entonces exigir que ese 8% de población a su vez tenga la plata ahorrada para ir y comprarse una propiedad, no es fácil.

¿En Uruguay la gente piensa en cómo gastar la plata y no ahorrarla... verdad?

Exacto, en estos buenos años en el Uruguay el 80% de la población lo único que mejoró fue su nivel de consumo. Pero no ahorró, porque para abrir una cuenta de ahorro debe tener una tasa de interés que le remunere lo suficiente para no perder poder adquisitivo del dinero que va acumulando. Pero además, tener una cuenta abierta con una caja de ahorro hay acoplarle las tarjetas de créditos, y son costos. Las obras de interés social solamente se están vendiendo más en función de un corrimiento de inversores que están especulando con quitas impositivas y que en definitiva en función del monto de inversión pueden llegar a tener una buena renta.

¿Cómo es la calidad de lo que se está construyendo?

Una que es la más parecida a la construcción del Banco Hipotecario categoría 3, otra que es más parecida a la categoría 2, y otra que es más parecida a la categoría 2a, 2b, 2c. En la década del 80, la categoría de los apar-

tamentos de pocitos, categoría 4 significaba calefacción, categoría 3 persianas, categoría 2 parquet. Lo que está queriendo hacer el Ministerio de Vivienda, es aprobar un costo máximo del valor de la construcción donde el inversor queda expuesto a no poder vender por encima de tanto más. Al inversor le dicen que se debe construir por 950 usd el m2 y si se acepta hay que cumplir.

¿Es real 950 usd el m2?

Sí, para luego vender a 1250 usd el m2. Eso es lo que se puede vender una vivienda social, a 1300 aproximadamente. Cada vez existen más exigencias de control de calidad para la construcción de vivienda. Por ejemplo, ahora la nueva normativa dice que para construir un edificio tiene que ser viable para personas discapacitadas. El valor del metro cuadrado se estira porque va a tener que construir espacios más grandes, todo esto lleva a un encarecimiento del m2.

¿Se puede percibir que hay un mini boom en el que se están construyendo estos edificios?

Se está construyendo muchísimo, pero también hay muchísimo que se están construyendo bajo el modo de inversores de sí mismo. Se juntan tres personas y en vez de comprar apartamentos en Pocitos compran en estas zonas y se reparten el edificio entero entre los tres. Ellos mismos quedan como inversores para obtener luego su propia renta. Ni siquiera se piensa como para ser vendidos a terceros, si no como especulación inmobiliaria para arrendamiento, porque la ley no dice que la propiedad tiene que ser vendida; la ley dice que vos podés construir y que tenés que tener un porcentaje mínimo de venta, no que 100% tiene que estar volcado a la venta de la vivienda social.

¿Cómo está el tema de alquileres en pocitos?

Montevideo tiene movimientos parejos durante todo el año y tiene espasmos muy importantes antes del comienzo del año escolar, cuando la gente del interior viene a estudiar a



Lindolfo
TEATRO & RESTAURANT
MONTEVIDEO

Cocina noble y natural en un espacio único. Lunes a Viernes de 12:00 a 15:30 hs. Sala multimedia y teatro exclusivos para eventos empresariales y espectáculos culturales. Desayunos de trabajo. Almuerzos y cenas privadas. Conferencias. Presentaciones y lanzamientos. Parrillero y terrazas al aire libre. Estacionamiento propio y vigilado. Reservas al 2916 7686 o info@lindolfo.net

Montevideo. Después también en los cambios de periodos de las embajadas en julio o en febrero. Se rige que los que vienen del exterior para venir a vivir a Montevideo están anclados con el tema del estudio de sus hijos, tienen que esperar a julio a que el periodo de estudio termine.

¿Están aumentando los alquileres?

En relación a los valores estamos exactamente igual que el año anterior, los propietarios que han sido sabios, han mantenido los mismos valores que años anteriores, hay entre un 30 -40% que han decidido no aumentar. El aumento se ha ido por encima de la realidad, el mercado no lo soporta, porque son costos fijos más grandes para todos. El gobierno dice que hay que aumentar como el IPC, pero si yo tengo un buen inquilino y de \$20,000 lo tengo que subir a \$22,000 porque estamos en un 10% de inflación, y yo se que el valor del mercado de la propiedad es de 18,000- 19,000 pesos, me quedo quieto y dejo la propiedad en el mismo lugar que esta.

¿Hay un movimiento mayor de alquileres?

Lo que hoy se está moviendo en el mercados inmobiliario son los alquileres. Operaciones inmobiliarias se siguen concretando, el tema es que no es natural lo que paso en años anteriores que se hacia 7 por mes, ahora estamos concretando en 3-4 por mes entre ventas y alquileres, lo que nos ha mantenido son los alquileres. Lo que hace capitalizar una inmobiliaria es la compra y venta de propiedades o dedicarse a construir y vender propiedades.

¿Cómo están los precios de las ventas de propiedades?

Los precios se siguen manteniendo; no hay una baja importante en el valor de las propiedades. Lo que hay es un realismo por parte de los propietarios que quieren concretar sus operaciones y que de alguna manera empezaron a ver que en el mercado empieza a comenzar con oferta y contra oferta. Hasta hace dos años el propietario era el dueño de la verdad y no había dólar que transara, hoy viene la gente con sus dólares y ya hay una suerte de negociación y el mercado se puede manejar hay muchas propiedades que han ido sincerando sus precios. En el tema de la fijación de los precios, lo que hay es un valor a futuro, donde el propietario especula en función de cómo viene el crecimiento de los valores y su propiedad puede a llegar a valer lo mismo en cierta cantidad de tiempo. Por ejemplo, hace 3 años tenía una propiedad a 100.000 usd y si el propietario me decía que quería usd 120.000, nosotros la propiedad la tomábamos porque con el transcurso de unos pocos meses el mercado lo acompañaba en esa subida que teníamos, ya estábamos a tiro. Hoy, si tenés una propiedad a 100.000usd y viene el propietario

y dice 120.000 es una propiedad que la tomamos pero no la trabajamos con todo el ánimo que se le ponía hace dos años, porque ya sabemos que está afuera del mercado; esos propietarios tienen que sufrir un desgaste como sufre un comprador a la hora de buscar una propiedad. Luego pasa X cantidad de tiempo, la propiedad no se mueve y ahí empezás a decantar el precio natural que tenés con la tasación. Nosotros el año pasado tasamos una propiedad a 80.000 usd en el centro. La propietaria me dice que vino otra inmobiliaria y la tasó en usd 120.000. Entonces le dije: trabajémosla en usd 120.000. Pasaron 2-3 meses y se terminó de vender este año a 75.000. Era de un solo ambiente. Esa es la realidad del mercado, hoy. La clave de la inmobiliaria es saber tasar; si no sabés tasar no sabés vender. Hay un enlentecimiento natural en el mercado, hay menos concreción, hay menos gente buscando, has más gente especulando, hay un corrimiento del dólar de 19 a 22. Tener 2 dígitos de inflación nos afecta, hay toda una serie de factores que nos afecta el negocio inmobiliario.

¿Cómo afecta la situación de Argentina?

Es terrible la crisis de Argentina. En definitiva, nuestro mercado inmobiliario se mueve con el mercado argentino; Uruguay no deja de ser un refugio, y sirve como salvaguarda. El pico mayor fue en 2011, fue el boom, pusieras lo que pusieras lo vendías. El mercado quiere pensar que seguimos bien y no lo estamos. La gente sigue viviendo en alta cuando ya no tiene sus ingresos en altos, y están empezando a meter mano en sus ahorros.

Se empiezan a ver muchas más propiedades a la venta, más carteles, ¿se trata de argentinos que estén tratando de vender sus propiedades para llevarse los dólares a su país?

Yo creo que los próximos gastos comunes de este año, en los apartamentos de Punta del Este, se van a hacer insostenibles, y mucha gente va a salir a vender, va a preferir no salir perdiendo, ya que no tiene los mismos ingresos. Pero no sólo es eso. Los años electorales son tremendos para los mercados inmobiliarios, en el año 84 más la crisis del 82, no había mercado inmobiliario. En el año 2009 también, no nos tenemos que olvidar, la gente tiene la cabeza en otra cosa. ¿Cuántas personas han vendido sus propiedades/campos cuando Tabaré Vázquez fue presidente? Hicieron pésimos negocios pensando que les iban a expropiar sus propiedades. No hay que olvidarnos de agregar el factor político en este momento. Es uno de los más importantes. Todos los años la gente por no tener la certeza de que va a pasar en un futuro, va a tomando decisiones que de lo político rebota a lo económico. ■