

Carrasco: un miniboom inmobiliario empujado por argentinos

Entrevista a Bado & Asociados Sotheby's

El desarrollo inmobiliario de Carrasco se intensificó en los últimos años tanto en lo que hace al mercado de viviendas como en locales comerciales. Para entender mejor lo que está pasando en este barrio de Montevideo, realizamos una entrevista a Bado & Asociados/Sotheby's, desarrolladores y expertos en el tema.

Portfolio: Cómo ven Uds, el mercado al cierre del año 2017?

B&A: El mercado está interesante, hay buen movimiento tanto de consumidores finales como de inversores uruguayos. Lentamente se empiezan a acercar también los argentinos. En nuestro caso estimamos que la actividad está arriba en más de un 20% respecto a 2016, que por cierto fue el año de menos operaciones de los últimos cinco. Ya a principio de 2017 se vió que iba a ver más movimiento en el mercado. Después como siempre pasa durante el invierno se frenó un poco la actividad, pero recientemente retomó nuevamente el movimiento con fuerza. Nosotros ofrecemos una diversidad de productos y atendemos diversos tipos de clientes. El consumidor final siempre está, o porque se agranda o porque se achica. Por supuesto dependiendo de la situación del país, está más o menos vigoroso, pero siempre representa un sector activo.

P: A qué atribuyen esta mejora en 2017?

B&A: Vemos un cambio de actitud del consumidor, luego de que el mundo y la región comenzaron a dar señales más positivas dejando atrás esa desaceleración que se observó hace un par de años. El inversor hoy es menos pesimista, se visualiza un futuro cercano más auspicioso. Creo que la llegada de Macri a la presidencia de Argentina, fue una señal muy positiva para los inversores y estamos notando que los argentinos de a poco están viniendo a Punta del Este y a Montevideo. Por otro lado, no se puede olvidar que este año tanto Uruguay como Argentina hemos tenido una cosecha de soja excepcional, y ese dinero excedente está buscando un refugio en las propiedades. Como en Argentina las buenas propiedades están caras, Carrasco es una oportunidad porque tiene un desarrollo potencial importante, todavía hay tierras para construir a precios razonables.

P: Qué tipo de consumidores finales?

B&A: Si nos focalizamos en Carrasco, hay un público que son jóvenes entre 30-40 años, que sus familias son oriundas de Carrasco o no, con hijos ingresando a los colegios, que están en el pasaje a su segunda vivienda y se están agrandando. En general buscan casas ya sea en padrón único o propiedad horizontal, en el entorno de los 400-500 mil dólares, precio final y "para entrar" o cero K. Ese mercado de consumidores finales se está moviendo bastante. Hay poca oferta y hay buena demanda.

P: Retomó también la corriente de inversores?

B&A: Sí, sí. Vemos inversores uruguayos, que si bien no representan una demanda potente, tienen interés de ver lo que está pasando en el mercado y las diferentes propuestas existentes. Muchos se vuelcan a invertir en fideicomisos al costo, donde se consiguen buenos precios. Aunque en este rubro hay una sobreoferta, ya hay algunos fideicomisos al costo que se están cerrando y creemos que el inversor hace un buen negocio. Una vez terminado el edificio y las unidades adjudicadas a los propietarios, entran en el mercado con un precio aproximado de un 30% por debajo de la oferta a estrenar. Hay muchos que compran como inversión con idea de alquilar o capitalizar, para lo cual el fideicomiso es una buena oportunidad. Es una modalidad muy utilizada en Argentina y en Punta del Este, y hace un par de años que se comenzó a extender a Montevideo.

P: El fideicomiso comporta un cierto grado de incertidumbre en cuanto al precio final que se paga por la propiedad?

B&A: Si efectivamente. La propiedad se vende con precio en dólares, haciendo siempre la salvedad de que ese precio puede subir o bajar en base a lo que pase con la inflación, ajuste salarial, tipo de cambio, precios de materiales, paramétrica mediante. Sí se cierran los contratos con las empresas constructoras, se establecen multas, se hacen a precio cerrado, con una paramétrica donde la variable de ajuste salarial y el IPC es de las más importantes, pero la incertidumbre existe. A pesar de esto, a la gente igual le sirve porque el precio de entrada está por debajo del precio del mercado para una propiedad 0k. Es muy importante el tema de la confianza en quienes son los operadores, el estudio jurídico que hace el contrato, el agente fiduciario

que es el que administra los fondos, el estudio de arquitectos, el director de obra. El desarrollador siempre es el dueño de la tierra y es quien integra todas estas partes, debe ser muy meticuloso en la selección de cada una de estas figuras para lograr un índice alto de confiabilidad para que la gente invierta. El dueño de la tierra se termina quedando con algunas unidades lo que da más confianza, pero el riesgo de la variabilidad del precio está, pero a pesar de eso, se están cerrando fideicomisos y las obras siempre empiezan cuando están 100% fondeados. Hablando de Carrasco, hoy la oferta para entrar en "el pozo" es únicamente a través de los fideicomisos.

P: Cuánto es el precio base en el lanzamiento de un fideicomiso?

B&A: El proyecto ubicado a una cuadra del Lawn Tennis, arrancó con un precio de 4300 dólares el m² y se vendió rapidísimo. El track record en proyectos chicos de apartamentos de inversores reunidos en una SA, han terminado con una variabilidad de 5% del precio original. Que se acoten esos desvíos es importante y por eso el precio base se fija con un cierto plus para que luego el ajuste no resulte tan importante y no sea una sorpresa.

P: Hay fideicomisos de precios accesibles o se trata de apartamentos de lujo?

B&A: Sí, hay fideicomisos que van desde 2200 dólares el m², que es similar a vivienda social, pero evidentemente no lo es, hasta otros ubicados en zonas muy demandadas en el centro de Carrasco, de 4300 dólares. Pero hay de 2900, de 3300... En algunos participamos activamente y en otros estamos enterados de que existen. "Verdenia" es el nombre del proyecto que se acaba de cerrar a un precio de 2200 dólares, ubicado en Carrasco Norte, es una manzana entera, con dos edificios con 64 apartamentos de 1,2 y 3 dormitorios de bastante buena calidad (vidrios dobles, pisos de madera). Es un proyecto muy moderno que hace mucho hincapié en temas como la seguridad, en sus servicios de barbacoa, piscina, laundry, sala de niños, senderos para caminar, etc. Carrasco Norte está sufriendo una transformación importante que la vamos a ver consolidada de aquí a cinco años.

P: El desarrollo de Carrasco se extiende a Carrasco Norte y Este, pero como son los precios?

B&A: Hay mucho proyecto nuevo. Los precios son menores a Carrasco clásico digamos, pero los proyectos nuevos están en una media de 3500 dólares el m² y tenemos entendido que se están comercializando bien. Hay muchas torres programadas – más de 10 entre diferentes proyectos -- en la zona de Avda. de las Américas y alrededores. En varias de ellas se apunta al mercado argentino, de hecho el grupo desarrollador de alguno de esos proyectos es argentino y una de las comercializadora es una inmobiliaria argentina.

P: Qué tipo de inversión buscan los argentinos en Carrasco?

B&A: En Arocena, ya habían argentinos con propiedades alquiladas en el sector comercial y siguen viniendo. Nosotros tenemos clientes que están en el negocio de retail de comprar inmuebles para alquilarlos a operadores que ponen marcas

de productos al público. Este crecimiento comercial que vive Carrasco es único y estamos muy impresionados.

P: Cómo ven Uds. el futuro de Carrasco?

B&A: Vemos un desarrollo comercial como no ha tenido nunca, se posiciona como "el barrio comercial". Antes se veía a Carrasco como una plaza muy mala para el comercio. Abrir un local en Carrasco, comportaba un riesgo muy alto, era la tumba de los cracks. Hoy todo el mundo quiere tener una presencia en Carrasco. Por un lado existe una fuerte demanda de empresas que se quieren venir a instalar acá, generalmente en la modalidad de arrendamientos, la demanda está cada vez más vigorosa. Por otro lado vemos que muchas casonas de uso familiar son compradas por inversores para darle un destino de oficinas y/o comercial. En el rubro de los restaurantes, tomando un ejemplo, en el pasado significaba una apuesta muy arriesgada, hoy vemos una explosión de nuevos modelos de negocios en el sector gastronómicos (chicos, medianos, grandes, self service, a la carte, menú ejecutivo, fast food, gourmet) y muchos de ellos con inversiones importantes.

P: Cómo están los valores de las propiedades?

B&A: En las zonas ubicadas dentro del casco antiguo de carrasco los valores se mantienen y con tendencia al aumento, ya constituyen un buen refugio de valor para el capital. Por otra parte, aquellas propiedades alejadas del centro comercial y ubicadas en zonas más residenciales, digamos de Arocena y sus calles paralelas cercanas hacia afuera, están mas pesadas en su comercialización y con tendencia a corregir sus precios a la baja.

Carrasco vive una puja entre inversores adquiriendo propiedades de uso familiar para reconvertirlas en uso de oficinas y comercial, junto con otros inversores (fideicomisos al costo) que compran propiedades en terrenos grandes para darle un destino de vivienda Premium en régimen de propiedad horizontal. Esta puja hace revalorizar algunas propiedades, pero a su vez, crea un conflicto con los vecinos por la saturación de los autos estacionados en las calles. El órgano regulador de la intendencia municipal, es La Comisión de Carrasco y Punta Gorda, que obliga a las empresas que se instalan, a generar espacios de estacionamiento. El lado bueno para los propietarios, es que son consentes que su propiedades se valorizan, pudiendo alquilarlas, o venderlas en valores que no se imaginaban hace dos o tres años atrás.

P: Qué productos ofrecen a inversores con capitales medianos?

B&A: Se ofrecen propiedades con renta de inquilinos o empresas, hoy es una alternativa muy buscada y rentable. También locales comerciales por lo que decíamos antes. También propiedades bien ubicadas, que aunque todavía no haya llegado el auge comercial, en poco tiempo lo hará y se puede ir posicionando un poco antes. Hay casas en manzanas tangentes a la Avda. Arocena que ya fueron incluidas dentro de la zona comercial definida por la Comisión de Carrasco y Punta Gorda, y no hay que pedir permiso especial para instalar un comercio. Esas casas van a tener un valor comercial importante en poco tiempo.

Por Bado & Asociados: Pepe Bado & Carlos García Arocena ■