



## Ley de Inclusión Financiera: alcances e impactos, una incógnita a despejar



### Escenario

Soriano tiene los  
negocios en  
la disparadora

### Coyuntura

BHU daría una  
solución para los  
“colgamentos”

### Alternativas

El arte de  
negociar y  
lograr la meta

### Región

Expectativas sobre  
el crecimiento del  
negocio en la región



**ABRIENDO PUERTAS DESDE 1992**

**Alquileres y Ventas:** José Ellauri 449 - Tel. 2711 7266\*

**Administración de propiedades:** World Trade Center Montevideo  
Luis Alberto de Herrera 1248 - Torre III of. 368 - Tel. 2628 7759\*

**Línea directa Buenos Aires:** 5365 1717 - **Mail:** info@ananikian.com

[www.ananikian.com](http://www.ananikian.com)

**ANANIKIAN**  
NEGOCIOS INMOBILIARIOS



CAMARA INMOBILIARIA  
URUGUAYA

CIUDADES

Revista Oficial de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya  
Nro. 69 - Año 18 - Mayo / Junio 2018

## Staff

Cámara Inmobiliaria Uruguaya  
Uruguay 820 - Montevideo  
Tel. (+598) 2901 0485  
ciu@ciu.org.uy  
www.ciu.org.uy

**Redactor Responsable:**  
Leon Peyrou  
lpeyrou@adinet.com.uy

**Editor:**  
Heraclio Labandera  
heraclio.labandera.suarez@  
gmail.com

**Diseño:**  
Mi Agencia de Comunicación  
Tel. (+598) 2406 7409  
www.miagencia.uy

**Colaboran en este número:**  
João Teodoro Da Silva (Brasil),  
Jorge Aurelio Alonso (Argentina),  
José Luis Pérez Collazo (España),  
Heraclio Labandera, Julio Decaro,  
Julio Farah (Argentina), Alberto  
Puppo, Tania Robaina, Rubén  
Álvarez, Alfredo Tortorella, Aníbal  
Durán.

**Fotografía de tapa:**  
freepik.es

Las notas y contenidos  
volcados en esta revista son  
responsabilidad exclusiva de sus  
autores.

**Impresión:**  
El País  
D. L. N° 331.068

## Autoridades

**Presidente**  
R. Wilder Ananikian

**Vicepresidente**  
Alfredo Blengio

**Secretario**  
Santiago Borsari

**Prosecretaria**  
Beatriz Carámbula

**Tesorero**  
Juan José Roisecco

**Protesorero**  
Leon Peyrou

**Directivo**  
Álvaro Echaider

**Directivo (CAINPA)**  
Walberto Mannise

**Directivo (CIM)**  
Eduardo Gutiérrez Larre

**Directivo (ADIPECIDEM)**  
Javier Sena

**Directivo (ADICCA)**  
Luis Cruz

**Comisión de Ética**  
Ruben Álvarez  
Gustavo Iocco  
Luis Silveira  
Ricardo Frechou

**Relaciones Internacionales**  
R. Wilder Ananikian

**Comisión Fiscal**  
Luis Gómez Iribarne  
Conrado Deambrosis  
Nicolás Mignone  
Álvaro Paulis

**Comisión de Socios**  
Alfredo Blengio  
Fernando Micucci  
Leonardo Bordad  
Laura Casatroja  
Jorge Cassarino

**Comisión Intergremial**  
Alfredo Blengio

**Comisión LIF (Comisión Ley de Inclusión Financiera)**  
Wilder Ananikian  
Marcelo Nieto  
Gabriel Conde  
Guillermo de Arteaga  
Luis Silveira

**Comisión Interinstitucional de la Actividad Inmobiliaria**  
Wilder Ananikian  
Santiago Borsari  
Álvaro Echaider  
Marcelo Nieto  
Gabriel Conde

Richard Aldama  
Guillermo de Arteaga  
Luis Silveira  
Gustavo Iocco

**Comisión Prevención de Lavado de Activos**  
Wilder Ananikian  
Leon Peyrou  
Marcelo Nieto  
Gabriel Conde  
Luis Silveira  
Eduardo Gutiérrez Larre

**Consejo Consultivo**  
Julio Villamide  
Fernando Reyes  
Luis Silveira  
Gabriel Conde  
Gustavo Iocco  
Juan José Fraga  
Pedro Gava  
Socorro Casatroja

**Asesores**  
Cra. Tania Robaina  
Dr. Alberto Puppo  
Dr. Santiago Carnelli  
Dr. Leonardo Costa

**Departamento de Socios**  
Facundo Peláez

**Secretaría General**  
Natalia Martínez



# Sumario

7 Editorial: Atento a las señales



Nota de tapa: Heraclio Labandera

**Ley de Inclusión financiera: Una norma que puede operar como parteaguas**

16 Encuentro Internacional:  
**Las nuevas tendencias en el negocio inmobiliario**

18 Análisis:  
**Con los negocios en la disparadora**

22 Análisis:  
**Colgamentos: la guerra de los 100 años**

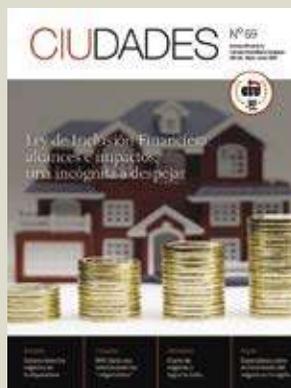
26 Dr. Julio Decaro:  
**¿Y si no llegamos a un acuerdo?**

28 Lic. Julio Farah:  
**El valor de los Operadores Inmobiliarios**

30 Alberto Puppo:  
**Primera lectura de la Ley 19.604: Modificaciones de ejecución y prescripción de gastos comunes**

32 Tania Robaina:  
**Fiscalidad: Sociedades Anónimas tenedoras de inmuebles**

34 Dr. Alfredo Tortorella:  
**Guardias inmobiliarias: ¿Una costumbre que entró en desuso, o una oportunidad desperdiciada?**



38 Esc. Aníbal Durán:  
**Apertura mental o lucha estéril**

40 José Luis Pérez Collazo:  
**Madrid y Palma, punteras en escalada de precios**

42 Informe Brasil: João Teodoro Da Silva  
**El mercado inmobiliario brasileño puede crecer un 10% en 2018**

44 Informe Argentina: Jorge A. Alonso  
**Alcanzar la diferenciación competitiva**

46 Noticias CIU:  
**Para ser más que un sello de goma**

48 Noticias CIU:  
**La prensa gremial**

50 Publinota: Nuevas Tendencias  
**Paneles Aislantes Kingspan Isoeste**



**Socios Honorarios**

54 Rubén Álvarez:  
**El Tuteo**

56 **Beneficios para Socios CIU**

# CARRASQUENCES DE LEY

"En muchos sentidos Carrasco no volverá a ser aquel balneario apacible que fue. Pero sí podemos sostenerle la belleza; el verde; la arquitectura. Y por supuesto, que también el progreso. Lo que los carrasquenses no renunciamos es el derecho a la tranquilidad".



Avenida Ayacucho año 1911  
(Foto: 10090FMHCE.CDF/IMO.UY - Autor: B.d./IMO)

Si es residente de Carrasco, Punta Gorda o Parque Miramar, consulte **FROM Ketlark TO Carrasco**. Un modelo diseñado específicamente para brindarle máxima seguridad mientras transita en su auto y en el regreso a casa.

HIGH URBAN SECURITY  
**KETLARK**  
PREMIUM

# Nuevos Cursos 2018



Instituto de  
Capacitación, Estudios  
y Actualización  
Permanente de la  
Cámara Inmobiliaria  
Uruguaya al servicio  
de todos los  
operadores  
inmobiliarios del país

## Información e inscripción:

+598 2604 0464 int. 181  
cursos@empretec.org.uy

[www.empretec.org.uy](http://www.empretec.org.uy)

## 1er Taller: Competencias clave del empresario exitoso

### Montevideo

**17, 18, 24 y 25  
de mayo**

**jueves de  
18 a 21 hs  
viernes de  
9 a 12 hs**

### Paysandú

**25 y 26  
de mayo**  
(versión corta)

**viernes de  
18 a 21 hs  
sábado de  
9 a 12 hs**

### Colonia

**1, 2, 8 y 9  
de junio**

**viernes de  
18 a 21 hs  
sábado de  
9 a 12 hs**

Con el apoyo de:



# Atento a las señales

El mundo de las finanzas nunca deja de dar sorpresas y ahora abre nuevos frentes de incertidumbre para el negocio inmobiliario.

Tras una excelente temporada veraniega pautada por una abultada cifra de visitantes argentinos a Uruguay, y el retorno del inversor de esa nacionalidad al Real Estate nacional, la sorpresiva corrección cambiaría detonada en Argentina apenas iniciado mayo, encendió las alarmas a ambos lados del Plata.

Con el reacomodo en el precio relativo de las monedas, el país vecino conjugó un delicado escenario de inflación doméstica y depreciación del peso argentino, lo que podría tener impacto en el negocio inmobiliario nacional.

La incertidumbre respecto al valor del peso argentino con relación al dólar, promoverá de seguro en el público de ese país, un corrimiento parcial del mercado hacia la inversión en ladrillos, y ello podría llegar hasta nuestra plaza inmobiliaria, promoviendo una mayor colocación de capital argentino en el Real Estate nacional.

Esa es una ventana de posibilidades interesantes que se abre.

Y por el contrario, si Uruguay persiste con su anunciada política cambiaria, una depreciación aguda del peso argentino -como parece ser el caso- podría “descalzar” los valores del mercado local con relación a los valores de la plaza argentina, debilitando con ello el flujo de ar-

gentinos dispuestos a disfrutar las mieles turísticas del país, lo cual, sumado a la quita de beneficios fiscales para los visitantes, que fue recientemente dispuesto por el gobierno nacional, conformaría un escenario desalentador para traer turismo de ese origen.

Otra cosa distinta ocurriría si Uruguay replicara las medidas de los vecinos platenses, pero ello no parece ser lo indicado en este caso, considerando que en un reciente foro de ACDE, el ministro de Economía y Finanzas, Danilo Astori señaló su voluntad de “que funcione el desacople” y expresó el deseo de que la depreciación argentina “no tenga influencia negativa” sobre el país, dando con ello a entender que la política cambiaría uruguaya no seguirá la tendencia argentina.

De hecho, tras la crisis de 2002, desde el punto de vista cambiario Uruguay dejó de recostarse a la Argentina, y optó por hacerlo -casi en espejo- con Brasil.

Así que no se sabe aún cual será el nuevo punto de equilibrio entre todas estas variables, pero en cualquier caso la coyuntura amerita a estar atento a las señales.

Otro aspecto no estrictamente financiero, sino más bien operativo pero estrechamente vinculado al mundo financiero que nos reclama atención, es el proceso de bancarización obligatoria que el gobierno puso en marcha a partir del 1o. de abril, con alcance para el sector inmobiliario.



**Wilder Ananikian**  
*Presidente de la Cámara  
Inmobiliaria Uruguaya*

Juegan allí una combinatoria de factores.

Por un lado, hay muchos operadores inmobiliarios miran este nuevo sistema con inquietud, porque temen que éste sea causa eficiente de un enlentecimiento del mercado y de la operativa, mientras que otros operadores lo observan con el mismo optimismo que ha puesto el gobierno para sostener la novedad.

Nuestra tarea como presidente de una institución de integración colectiva, como es el caso de un gremio profesional, es procurar el interés general del sector profesional que agrupamos, y también es nuestro deber ineludible acompañar cualquier duda de los asociados, más allá de nuestro particular parecer.

No sólo somos custodios del bien común para la profesión, sino que además nos inspira el deseo de beber de la fuente de la justicia, en cada uno de nuestros gestos, por lo cual en todos los casos actuaremos más allá de lo políticamente correcto, en cumplimiento de tan alto designio.

Por este motivo es que predicamos la necesidad de estar atentos a las señales de una cambiante coyuntura, que no comprometa la solidez de la profesión.

## Ley de Inclusión Financiera

# Una norma que puede operar como “parteaguas”



La Ley de Inclusión Financiera entró a regir en 1° de abril, y hasta fin de año hay una “ventana” cronológica para adaptar las transacciones a la nueva normativa.

**E**l gobierno dice que con ella sólo vienen dos novedades: colocar a los bancos como peaje obligado para las transacciones, y proscribir aquellos negocios que se hagan en efectivo. Se esperan además, nuevas modificaciones que ajusten el sistema.

La llegada de la Ley de Inclusión Financiera (LIF) ha generado “ruido” en varios ámbitos profesionales, porque representa un cambio reulsivo en la modalidad de operar con las transacciones.

La norma que está en vigor desde el 1o de abril, impacta en forma directa sobre el sector inmobiliario y la incertidumbre que el tema provoca, alentó a la Cámara Inmobiliaria Uruguaya a realizar una conferencia para sus asociados en la que disertó uno de los integrantes del equipo responsable del texto.

El evento, a sala repleta, fue organizado en el anfiteatro del World Trade Center (WTC) por la gremial, donde el economista Martín Vallcorba, de la Asesoría Microeconómica y Financiera del Ministerio de Economía y Fianzas, dictó una conferencia explicativa sobre el impacto de la Ley de Inclusión Financiera (LIF) en la operativa del

negocio inmobiliario, acompañado por varios colaboradores que trabajan en el tema. La exposición fue lineal y trató de despejar las dudas de la novedad.

La CIU ha participado e incidido en forma fuerte en cada una de las reuniones de trabajo que se han realizado. De hecho muchas de las modificaciones de la Ley fueron a partir de sugerencia de la gremial.

No obstante ello, es la hora de escuchar y estudiar los cambios operativos.

La comisión gremial que estudia el tema anunció al final de la exposición, que a esta disertación de divulgación, le seguirán reuniones puntuales con operadores del Banco Central del Uruguay (BCU), con quienes se despejarán las dudas que restan.

### Las virtudes de la norma

En su exposición, Vallcorba explicó que entre los principales pilares del Programa de Inclusión Financiera y la norma que entra a regir ahora, figuran la universalización del acceso del público al sistema financiero, y la modernización de los sistemas de pagos.





En el primero de los casos, el expositor explicó que se puso principal foco en los “sectores históricamente excluidos y en quienes accedían en muy malas condiciones” a la bancarización, tales como los hogares de menores ingresos y las micro y pequeñas empresas.

Sostuvo que con esta iniciativa se procura una modernización de los sistemas de pagos, mediante el fomento de la competencia y la eficiencia, meta procurada mediante la promoción “del uso de medios de pago electrónicos, más modernos, eficientes y seguros, en

sustitución del (dinero en) efectivo”, e implementando medidas tales, que “los pequeños comercios no queden excluidos del proceso de modernización”.

Señaló que en ese contexto organizacional, “la Inclusión Financiera también genera externalidades positivas en otras áreas”, como las de contribuir “a mejorar las condiciones de seguridad de la población y los comercios”, un “mayor nivel de transparencia y formalización” de la economía, contribuyendo “a reducir la evasión tributaria”, mejorar las condiciones de formalización en

el mercado de trabajo y potencia el combate al lavado de activos.

En otra parte de su exposición, Vallcorba dijo que la legislación de Inclusión Financiera, entre otras cosas “promueve la modernización de la economía, en línea con las tendencias más avanzadas a nivel internacional”, con el objetivo de universalizar el acceso a los servicios financieros de personas y de PYMES en forma gratuita, con prestaciones de productos financieros básicos, pagos a través de cuentas bancarias o instrumentos de dinero electrónico (IDE) sin costo, y con ▶

servicios básicos gratuitos, salarios, beneficios sociales, nuevas jubilaciones y honorarios, y servicios personales prestados fuera de la relación de dependencia, de más de UI 2.000.

Con esta legislación también se incluyen a las empresas comprendidas en regímenes tributarios simplificados, tales como los Monotributistas y las Pequeñas Empresas, todos quienes pueden acceder sin costo y con procedimientos simplificados a la apertura a cuentas con iguales características.

### Modificaciones

Vallcorba señaló que esta nueva modalidad operativa permitirá el desarrollo de nuevos actores no bancarios ofreciendo servicios de pago y emisores de Dinero Electrónico.

Señaló que ya se trabaja en la reglamentación de la interoperabilidad de las redes de POS y en la mejora en el funcionamiento de las transferencias electrónicas, posibilitando la interoperabilidad total entre instituciones, con una consecuente reducción significativa de costos operativos.

Entre los extremos que mencionó, fue alcanzar la simultaneidad de las transacciones.

Otra de las metas procuradas es la de transformar y modernizar el sistema de pagos, mejorando la competencia y la eficiencia de éste, amén de promover el sistema mediante incentivos fiscales tales como la rebaja del IVA en las operaciones realizadas con plásticos, asegurando que el beneficio llegue efectivamente al consumidor.

El ponente explicó que el sistema prevé restricciones planificadas al uso de efectivo y cheques para operaciones de montos elevados, como aquellos cotizados por en-



cima de los UI 40 mil y UI 160 mil, más disposiciones específicas para determinadas transacciones, tales como el arrendamientos de inmuebles a partir de las 40 BPC anuales, el pago a proveedores del Estado, el pago de tributos nacionales superiores a las UI 10 mil, el abono de combustible en estaciones de servicio, por franjas horarias, y las operaciones sobre inmuebles y automóviles mayores a las UI 40 mil.

Según explicó, hasta el momento se han emitido unos 700 mil instrumentos de dinero electrónico, sin contar los de alimentación, a lo que se deberán sumar las 450 mil nuevas tarjetas de débito emitidas en los últimos dos años.

De este modo, “más de 800 mil personas accedieron a una cuenta o IDE gratuito”, lo que estimó sea el 30% de la población de 15 años o más.

### En el negocio inmobiliario

La normativa sobre inclusión financiera tiene normas específicas para la operativa con inmuebles, sobre las cuáles el expositor abundó en los aspectos que inciden en el negocio.

Señaló que las disposiciones de Inclusión Financiera específicas sobre bienes inmuebles, están comprendidas en el Decreto 351/017, de reciente promulgación.

Esta norma aplica exclusivamente a los negocios con fecha cierta celebrados a partir del 1° de abril de 2018, que sean cotizados en más de más de UI 40.000, lo cual a la pizarra de hoy representan aproximadamente unos US\$ 5.000, en los que exista un monto a pagar en dinero en efectivo.

Valcorba indicó que quedan excluidos de los alcances de esta norma, los pagos realizados en especie

Regency Way - Montevideo



Abitab - Montevideo



Hotel Colonia West



Centro de Justicia de Maldonado



Hotel Golden Beach - Punta del Este



Corporación Andina de Fomento



Holiday Inn - Montevideo



Centro de Monitoreo de Maldonado



Hotel Orpheo Express - Montevideo



Radisson Victoria Plaza - Montevideo



Banca de Quinielas - Montevideo



Puerto Punta - Punta del Este



# LAS OBRAS MÁS IMPORTANTES DE NUESTRO PAÍS ESTÁN EQUIPADAS POR BARRACA EUROPA Y SAMSUNG.

Conozca todas las posibilidades que tenemos para su proyecto en nuestro Samsung Store: Av. Italia y Oviedo.

[www.barracaeuropa.com.uy](http://www.barracaeuropa.com.uy)

## SAMSUNG





-trátense de canjes o permutas, totales o parciales- así como las operaciones en las que no haya un precio a pagar, como es el caso de las donaciones o de las herencias.

Agregó que ningún incumplimiento formal, al documentar la operación, ni sustantivo cuando se hubiera utilizado un medio no admitido, acarreará la nulidad del negocio, no obstante lo cual añadió que cuando se verifiquen incumplimientos formales, éstos podrán ser subsanados, al tiempo que los incumplimientos que sean sustantivos deberán abonar las multas previstas en la norma.

El expositor explicó que los medios de pago admitidos con carácter permanente para darle legitimidad jurídica a la transacción, serán las letras de cambio a nombre del adquirente, los cheques cruzados no a la orden y los medios de pago electrónicos.

La normativa no introducirá modificaciones sustantivas en la forma en la que se realizan los pagos, en la actualidad.

En cuanto a los fondos, éstos pueden tener como origen o destino cuentas locales o del exterior.

Respecto a los pagos, tanto el emisor como del receptor de éstos pueden ser sujetos distintos a los que realizan la operación, y se admitirá el uso de cheques diferidos cruzados, hasta tanto se cree un instrumento electrónico que lo sustituya.

En cuanto a los medios de pago admitidos para cancelar los saldos de precios, serán la acreditación de fondos en cuenta o en instrumentos de dinero electrónico, identificando la naturaleza del pago.

De igual modo, la cuenta o el instrumento utilizado debe identificarse en el instrumento que documente la operación.

De acuerdo al diseño de la nueva operativa, se admitirán como medios para realizar la acreditación, tanto los depósitos directos, como las transferencias electrónicas de fondos, las letras de cambio cruzadas a nombre del adquirente y los cheques cruzados no a la orden.

La documentación de las operaciones deberán identificar los medios de pago utilizados para el pago en dinero, así como el emisor y el receptor del medio de pago, en particular cuando se trate de sujetos distintos a los que realizan la operación.

En las operaciones con saldo de precio, podrá omitirse la individualización de los medios de pago, pero se debe dejar constancia que se controló que los pagos se realizaron con los medios admitidos.

El Programa de Inclusión Financiera, del Ministerio de Economía y Finanzas cuenta con una página web, donde se publicó ya una pequeña reseña de esta conferencia y figura un video de la exposición de Vallcorba. Esta es la dirección donde se la encuentra:  
<http://inclusionfinanciera.mef.gub.uy>

Ver conferencia completa incluyendo preguntas, en el canal TV de Youtube, exclusivo de la CIU:  
<https://bit.ly/2wESu7p>

Las transacciones que se realicen en los Registros Públicos, no podrán inscribir en forma definitiva hasta tanto no contengan las individualizaciones y constancias requeridas -es decir, que tengan incumplimientos formales- o cuyos medios de pago sean distintos a los admitidos -o sea, los incumplimientos sustantivos-.

Respecto a los incumplimientos formales, éstos podrán subsanarse por certificación notarial adjunta, mientras que en caso de tener incumplimientos sustantivos, la inscripción definitiva podrá efectuarse una vez abonada la multa prevista, equivalente al 25% del monto abonado o percibido por medios no admitidos, siendo solidariamente responsables ambas partes.

### Lo que vendrá

Luego de repasar las medidas que ya están en vigencia, con el Decreto 351/017, Vallcorba reseñó algunos de los cambios proyectados para la norma que rige en la actualidad. Explicó que entre los ajustes que vendrán, está la ampliación del menú de instrumentos admitidos para las transacciones electrónicas. Se establecerá además un período de adaptación entre el 1o de abril de este año y el 31 de diciembre, de todas las transacciones realizadas sin contemplar las disposiciones de esta norma.

Por ejemplo, para los pagos de montos elevados efectuados antes del 1° de abril de 2018 de operaciones alcanzadas por la norma, se establecerá la necesidad de adquirir fecha cierta antes del 31 de diciembre de 2018.

Además se ampliarán los criterios que permitan acreditar fehacientemente la fecha de las operaciones otorgadas antes del 1° de abril de 2018; se admitirán también las operaciones cuya fecha surja de un conjunto de instrumentos admitidos.

## Resumen de la exposición del Ministerio de Economía

- No hay cambios sustantivos en la forma en que actualmente se realizan los pagos.
- Los únicos cambios refieren a que:
  - no se puede usar efectivo.
  - Los instrumentos que se utilicen (letras, cheques) deben depositarse.
- La actividad del sector inmobiliario no debería verse afectada.
- No se modifican las exigencias en materia de controles de Lavado de Activos.
- Se generan mecanismos que mejoran el funcionamiento del sistema de control y prevención.
- No hay una alteración significativa del trabajo de los escribanos.
- Única tarea adicional refiere a dejar constancia de los medios de pago utilizados para el pago en dinero de la operación.

Señaló que en breve se admitirá el pago de las operaciones a través de la acreditación en cuenta o en instrumento de dinero electrónico, que en la actualidad sólo se admite para saldos de precios; en letras de cambio a nombre del escribano, por hasta el monto que le hubiera sido entregado con medios admitidos; pagos en efectivo por hasta UI 8.000, lo que a la tabla de cambio representaría aproximadamente unos US\$ 1.000; y las retenciones que el escribano efectúe para la cancelación de las obligaciones tributarias, gravámenes e interdicciones, o cualquier otra deuda o gasto vinculado a la operación.

También se estudia la ampliación de

medios de pago en las operaciones con saldo de precio.

A tales efectos, también se admitirán pagos realizados en instituciones de intermediación financiera, pagos electrónicos que tengan como destino final la acreditación en cuenta o dinero electrónico realizados a través de débitos automáticos en cuentas o instrumentos de dinero electrónico, pagos electrónicos como los realizados a través de cajeros, teléfonos celulares o por internet, con fondos almacenados en cuentas o instrumentos de dinero electrónico.

Lo mismo sucederá con otros pagos efectuados con tarjetas de débito o

instrumentos de dinero electrónico, incluidos los que se realicen a través de agentes regulados y supervisados por el Banco Central del Uruguay (BCU), cuya actividad principal sea efectuar cobros y pagos por cuenta de terceros.

### “Ventana” para regularizar

El nuevo sistema regulatorio ha previsto una “ventana” cronológica para regularizar todos aquellos casos que no contemplaron estas disposiciones.

La acreditación de una fecha cierta para pagos de montos elevados, previos al 1° de abril de 2018, tendrán plazo hasta el 31 de diciembre de 2018.

En el caso de aquellos pagos de más de UI 160 mil, equivalente a unos US\$ 20 mil, correspondientes a operaciones realizadas antes del 1° de abril de 2018 pero sin fecha cierta, tendrán plazo para adquirirla hasta el 31 de diciembre de 2018, a efectos de poder acreditar fehacientemente la fecha de pago, y cuando la suma

no supere el referido monto, la exigencia no correrá.

Por otra parte, se extenderá la excepción prevista para las operaciones con fecha cierta previa al 1° de abril de 2018, excluyendo a las operaciones cuya fecha surja del comprobante fiscal oficial admitido por la Dirección General Impositiva (DGI), de un documento en el que una de las partes sea una persona pública no estatal -como es el caso de MEVIR-, o de un documento auténtico de acuerdo a lo preceptuado en el artículo 1581 del Código Civil, como por ejemplo, aquellos escritos con certificación notarial.

### Colofón

Cuando Vallcorba terminó con su exposición, el presidente de la CIU, Wilder Ananikián, saludó su exposición y dijo, “agradecemos la presencia del Economista Martin Vallcorba y su equipo, por esta exposición que esperamos haya sido beneficiosa para nuestros asociados, destacando que es la primera gremial que realiza este evento coordinado”

A pesar de lo complejo del tema, la disertación del expositor discutió con fluidez y claro interés del auditorio, que al final se agolpó para repreguntar en forma directa al disertante.

Algunos salieron satisfechos, debido a las negras expectativas con las que había llegado a la conferencia y lo expresaron en conversaciones privadas generadas luego de la disertación, a la hora del café.

Otros en cambio, se preguntaron cuanto el nuevo sistema enlentecerá la operativa inmobiliaria general, y el más crudo fue un profesional que señaló a este cronista, con una inquietante sonrisa: “todo muy lindo, pero me pregunto que hubiera pasado con este sistema con una crisis bancaria como la del 2002”.

La novedad trae expectativas, pero también importantes incógnitas difíciles de despejar cuando sólo se cuenta con lo que indica la teoría.

Muchas preguntas, e incertidumbre, pero sin dudas, un “parteaguas”. ■



Publicar en **gallito**luis



es **fácil** y  
**gratis**

Conocé más en  
[gallito.com.uy/facilygratis](http://gallito.com.uy/facilygratis)

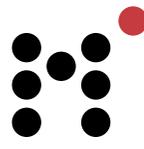


# Las nuevas tendencias en el negocio inmobiliario



*En Ámbito Financiero, coincidieron el Sr. Juan Carlos Donsanto, Presidente del Cosejo Superior de Martilleros y Corredores de la Provincia de Buenos Aires, Sr. Armando Pepe, Presidente del Colegio Profesional Inmobiliario y Sr. Wilder Ananikian, Presidente de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya.*





# Mundo Inmobiliario

Se realizó en Buenos Aires el 11 y 12 de Abril

**E**l tradicional encuentro de Mundo Inmobiliario una vez más colocó en la vitrina al negocio del Real Estate. “Pudimos conocer las últimas novedades tecnológicas al servicio de los negocios inmobiliarios”, dijo a **CIUDADES** el presidente de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya, Wilder Ananikian.

“No sólo hicimos los habituales contactos que brindan este tipo de eventos, y allí procuramos encontrar oportunidades de negocios, sino que además vimos en primera persona los desarrollos tecnológicos más útiles para expandir nuestra tarea”, agregó.

La 11a. edición de Mundo Inmobiliario es un encuentro regional de brokers del Real Estate, que en esta oportunidad se desarrolló en Buenos Aires y fue un termómetro del nuevo clima de negocios que allí se respira.

En la apertura del encuentro, Ananikian fue uno de los ponentes y habló para un foro de 2.000 operadores locales y regionales dentro del sector inmobiliario.

El encuentro, que es muy conocido por buena parte del planeta

inmobiliario de las Américas, en esta oportunidad se realizó en el Centro de Convenciones y Exposiciones de Buenos Aires, durante dos días.

La ocasión fue útil para medir el estado de ánimo del mundo corporativo inmobiliario, evaluar las tendencias que han surgido dentro del sector y para desarrollar nuevas alianzas estratégicas con los mayores operadores del mercado regional.

Este año la mirada estuvo puesta en las derivaciones inmobiliarias del nuevo escenario económico que ha surgido en los últimos meses, tras los cambios políticos instalados en Argentina con la llegada del actual gobierno del presidente Mauricio Macri.

El programa del evento mostró un cambio de clima en el mundo de los negocios inmobiliarios de la vecina orilla, tanto por la temática desarrollada por los expositores sobre el actual escenario argentino, como por las tendencias que surgieron tras ellos.

En el menú de conferencias ese dato quedó claro, ya que en la propuesta de temas no faltaron

renglones significativos que evidenciaron esa situación en la redacción del programa.

Uno de los puntos que mostró el surgimiento de una mentalidad diferente en el mundo de los operadores inmobiliarios argentinos, fue la inclusión en el programa de este evento, de un capítulo titulado “el retorno de Punta del Este”, lo que habla de lo que quedó atrás y de la novedad en el mundo del Real Estate regional.

También se vieron novedades en el rubro de bienes raíces, tanto en el ámbito doméstico argentino como fuera de él.

Otro capítulo importante del encuentro se centró en conocer las novedades tecnológicas que llegaron para el desarrollo del sector inmobiliario, donde no estuvieron ausentes las noticias sobre las últimas modalidades instaladas para concretar transacciones con bienes raíces a través de los instrumentos electrónicos.

Durante 10 años este encuentro ha recibido a más de 1.000 empresas que utilizaron esa vitrina para promoción y posicionamiento de sus productos, servicios y tecnologías.

# Con los negocios en la disparadora

Los negocios inmobiliarios en el Departamento de Soriano están en la disparadora. Con unas de las mejores tierras de todo el país e índices Coneat que rozan las nubes, se manejan precios inmobiliarios altos, tanto para la venta de inmuebles rurales como para la de inmuebles urbanos.

**A** pesar de ello, la inversión inmobiliaria está pesada, pero en los pocos productos nuevos que se ofrecen, la demanda los quita de la pizarra en un abrir y cerrar de ojos.

Con una superficies de 9.000 kilómetros cuadrados y una población de 82.595 habitantes, según los datos del último censo (2011), el



Departamento de Soriano se ubica en el onceavo puesto del ranking demográfico nacional.

De ese universo, el 92% de la población es urbana y el resto (8%) vive en el interior rural, mientras que de sus 23 localidades registradas, sólo tres -a saber, la capital departamental Mercedes, Dolores y Cardona- son las urbanizaciones relevantes desde el punto de vista inmobiliario.

En el Departamento existen 32.075 viviendas, de las cuáles el 85% están ocupadas y el resto deshabitadas.

El presidente de la Cámara Inmobiliaria de Soriano, Juan Francia Rava, explicó a revista **CIUDADES** que el proceso de valorización de tierras y propiedades urbanas tuvieron puntos de encuentro y áreas de desencuentros, ya que los buenos precios fueron consecuencia directa de fenómenos que no

siempre se entrecruzaron.

“Las propiedades urbanas en Mercedes están muy bien valuadas, con precios que en los últimos años se dispararon al alza, y aún no hubo retroceso, lo que estuvo vinculado al desarrollo industrial fugaz del complejo de fabricación celulósica de Fray Bentos”, dijo.

Las capitales de Soriano (Mercedes) y Río Negro (Fray Bentos) están a apenas 35 kilómetros de distancia.

“Tanta cercanía tenemos, que las inmobiliarias de Fray Bentos, que son cinco, integran junto a las 30 que hay en Mercedes, la misma cámara gremial”, indicó.

Cuando en Fray Bentos se desarrolló la planta celulósica de Botnia (hoy UPM I), ubicada en el viejo predio de M’Bopicuá, que otrora tuviera una planta productora de carne en conserva de propiedad

inglesa, directa competencia de la Liebig’s (primero, empresa alemana que luego de la I Guerra Mundial pasó a manos inglesas con el nombre de Anglo), parte importante del personal técnico contratado por la firma finlandesa que la gestionó, pasó a residir en la capital sorianense.

El impulso de ese período, hizo subir en Mercedes el valor de las propiedades entre 30% y 40%, tanto para compraventa como para los arrendamientos, lo cual según Rava, no ha retrocedido.

El piso de las propiedades de mediano porte se ubica en unidades de US\$ 60 mil y US\$ 70 mil dólares, al tiempo que los alquileres han subido sin retroceso, aún cuando el impacto grande de Botnia/UPM I ya terminó su expansión.

Arrendamientos de \$ 7.000 saltaron a \$ 14.000 y \$ 15.000, y el lugares como Dolores los inmue-



bles pasaron de arrendamientos de \$ 8.000 y \$ 9.000 a \$ 20.000 y \$ 30.000.

Explicó que hay pocos productos nuevos, pero lo que se construye se coloca todo en muy poco tiempo, y a buenos valores.

Un edificio nuevo que hace poco se hizo, de 24 apartamentos, se colocó rápido, y a un promedio de US\$ 110.000 las unidades, de unos 45 metros cuadrados, lo que muestra el tipo de producto colocado.

Esto también ha sucedido en otras localidades del Departamento,

como Dolores, Rava señaló que para los arrendamientos, el mayor problema que existe son las garantías para alquiler, porque en el caso de los empleados públicos “casi no existe la Contaduría General de la Nación” y en el sector privado sólo funciona ANDA.

### **Tierras caras**

Las tierras de Soriano están entre las más ricas del Uruguay, lo que concentró la producción sojera y la migración de empresas argentinas que vinieron a Uruguay, cuando las relaciones entre el campo y el gobierno argentino fueron tensas,

y aún cuando la casi totalidad de las empresas de ese origen ya retornaron a la vecina orilla, por los costos locales, los valores quedaron por encima del promedio nacional.

el promedio de las tierras en Soriano están muy por encima de la media nacional de I.C 100, lo que es una excepción en el país.

El índice Coneat, es un indicador de productividad que toma su denominación de la Comisión Nacional de Estudio Agronómico de la Tierra, creada por una ley de 1968 (Ley 13.695) que define las normas técnicas para fijar la capacidad productiva de cada inmueble rural con respecto al índice promedio de productividad en el país.

Los grupos CONEAT son áreas homogéneas definidas por su capacidad productiva en términos de carne bovina, ovina y lana en pie, la cual se expresa numéricamente. La media nacional es 100 y el índice de productividad se obtiene del promedio ponderado de los Índices de los Grupos de Suelos que componen el Padrón en el cual se ubica la tierra que se quiere calificar, más un porcentaje de afectación por incidencia del flete a la salida del puerto de Montevideo.

Con ese telón de fondo, a la llegada de los sojeros argentinos, tierras con índices superiores a 100 pero que valían entre US\$ 9.000 y US\$ 10.000 la hectárea, pasaron a valores que los superaron ampliamente.

“Hoy casi nadie vende y el mercado está congelado, porque cuando se producen transacciones es entre particulares que hacen ventas directas entre vendedor y comprador”, dijo.

Según explicó, en promedio la hectárea de campo pasó de valer unos US\$ 800, en 2003, a entre US\$ 13.000 y US\$ 14.000 en 2013. ■

# POWER PLATE®

✓ **AUTHORISED  
CENTER**

**30 min 3 veces por semana y tu vida cambiará**

Pensá en vos, llegó el momento de cuidarte  
y mejorar tu calidad de vida.



## ¿Qué beneficios obtendrás?

- Adelgazar.
- Tonificar.
- Aliviar dolores de espalda.
- Eliminar celulitis.
- Aumentar la densidad mineral ósea.
- Incrementar niveles de hormonas claves como la testosterona, la hormona del crecimiento humano y la serotonina.
- Aumentar la circulación sanguínea y el drenaje linfático.
- Aplicar masajes.
- Disminuir el estrés.
- Mejorar tu calidad de vida.
- Realizar ejercicios de pilates y relajación.
- Guía nutricional.
- Tratamiento de Fibromialgia.

## ¿Para quién es apto?

- Quienes buscan mejorar su condición física.
- Deportistas que quieren potenciar su rendimiento.
- Personas mayores y sedentarias.
- Quienes buscan bajar de peso.
- Para mejorar el tono muscular.
- Para los que están rehabilitándose de alguna lesión músculo esquelético.

Centro autorizado Power Plate N° 1 en Uruguay  
¡Pedí asesoramiento con nuestros especialistas!

  
Bethel

# Colgamentos: la guerra de los 100 años

Hay períodos de la historia en los cuales los episodios son recurrentes, las decisiones se convierten en problemas y las soluciones se demoran en llegar, como antaño sucedió con la trágica Guerra de los Cien Años.



**E**l título bien puede aplicar al tema de los “colgamentos” del Banco Hipotecario del Uruguay (BHU), asunto que nació cuestionado, recrudeció a medida que se llegó a la fecha de cancelación de las deudas y por años ha sido un tema de fuerte polémica.

No obstante ello, ahora en el horizonte aparece una luz que podría cerrar el debate.

En el último cuarto del siglo pasado se bautizó con el poco agraciado neologismo de “colgamentos”, a una medida del BHU que supuso el diferimiento del pago de las cuotas

de parte las hipotecas hacia el final del plazo de pago de éstas.

La decisión corrió el problema, pero generó un cuello de botella financiero para buena parte de la cartera de clientes de la institución oficial, en la recta final de los pagos.

La medida, adoptada hace ya tres tres décadas por el BHU, ha sido objeto de diversos cuestionamientos durante años por parte de los deudores de la institución, y en ocasiones diversas los dos partidos políticos hoy mayoritarios propusieron como medidas correctiva, la eliminación lisa y llana de éstos, sin que ello jamás llegara a sustanciarse. El tema afecta a unos 23.000 deudores del Hipotecario.

La última novedad en la materia, surgió a inicios de marzo, cuando trascendió a los medios que el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), prepararía una solución paliativa diferente a su cancelación directa, orientada a realizar un “sinceramiento” de la cartera de deudas de los clientes del BHU incluidos en el pago de “colgamentos”.

Fuentes de gobierno informaron que en el Ministerio de Economía y Finanzas se abrió un expediente sobre el asunto, que plantearía un cambio de criterios en el cálculo de lo adeudado, que representaría un alivio para los pagadores.

En un Consejo de Ministros realizado casi a fines del año pasado en Trinidad, el ministro de Economía y Finanzas, Danilo Astori, dijo que se estaba estudiando la posibilidad de que las obligaciones de deuda, en el futuro pasaran

a fijarse en Unidades Indexadas (UI), pero que las obligaciones pasadas se mantendrían estimadas en Unidades Reajustables (UR).

El problema se reaviva en setiembre de cada año, cuando la cartera de deudores debe afrontar un ajuste anual de la cuota hipotecaria por encima de la inflación, lo que, sumado al pago de intereses, hace muy difícil llevar la cuenta al día.

El nudo gordiado del problema es que la cuota hipotecaria se calcula en Unidades Reajustables (UR), una moneda ficta que se ajusta según el Índice Medio Salarial (IMS), a diferencia de la Unidad Indexada (UI) -que es la otra moneda ficta con la que opera el BHU- cuya cotización se corrige según la evolución de la inflación.

Se hace evidente que hay un problema de “descalce” en algún punto de la cadena de pagos, debido a que los salarios en los últimos 13 años crecieron por encima de la inflación, mientras que el ajuste de las cuotas hipotecarias se hace en UR, es decir, por encima de aquellas deudas ajustadas por la UI, o sea, por la inflación.

A ello, de le debe sumar que las tasas de interés de esos préstamos suelen ser superiores a las que hoy se aplican en UI, y ese combo financiero se vuelve una bomba de relojería.

### Otros planteos

Este tema generó rispideces durante años y encontró algún eco en los sectores políticos de turno. Primero fue el Frente Amplio, que en 2001 pidió que los “colgamentos” fueran eliminados, luego el Partido Nacional formuló ese mismo reclamo en 2011, en los últimos años circuló un proyecto en línea con la eliminación de éstos en la actual legislatura, lo que se suma a la iniciativa que ahora

maneja Economía y Finanzas.

Las iniciativas que ahora circulan por el Parlamento son cuatro: a saber, los del frenteamplista Felipe Carballo (lista 711), quien el pasado 22 de febrero presentó su iniciativa a la bancada oficialista, el del diputado socialista Enzo Malán, pero que aún no fue presentado en su bancada, la del diputado independiente Iván Posada, y la del senador nacionalista Luis Alberto Heber.

El proyecto de Carballo propone la eliminación directa de los “colgamentos”, en tanto deudas generadas por el no pago de los reajustes, y la condonación de los adeudos pendientes “que se hubieren generado por concepto de multas, moras y recargos” por atrasos en los pagos.

Establece, además, que los deudores que aún tengan saldo para cancelar “podrán cambiar de moneda de pago del préstamo”, variando deuda cotizada en Unidades Reajustables (UR), a adeudos cotizados en Unidad Indexada (UI) sin que se añada “ningún tipo de costos o gastos”.

Dispone también, que los deudores que desde 2008 hasta la fecha hayan cumplido regularmente con sus obligaciones, se vean beneficiados con una quita de deuda “equivalente a la diferencia entre el valor de la UR y la UI”.

Y finalmente propone que los deudores puedan ampararse a todos los planes previstos por la legislación de subsidio habitacional. Del proyecto de Malán no se conocen demasiados detalles.

Esto es en la órbita del oficialismo, y fuera de éste, se estudia una solución del diputado del Partido Independiente, Iván Posada, quien ya había presentado un proyecto en la anterior legislatura, y del senador nacionalista Luis Alberto Heber. ▶

En línea con esa postura, el independiente Posada dijo que su iniciativa (la que fracasó en la pasada legislatura), apuntó a que el reajuste anual de las cuotas se haga por inflación, con lo cual “proponíamos redefinir los créditos, dado que la diferencia entre la UI y la UR había sido muy acentuada en la última década”.

Señaló que hay que retasar el saldo deudor, “que se ha ido a las nubes y es mayor que el valor de la vivienda”, y en función de ello “reajustar las cuotas hacia adelante”.

En similar línea se expresó tam-

bién el senador nacionalista Jorge Larrañaga, indicando que los deudores “lamentablemente están en una situación de angustia, porque después de muchísimos años siguen debiendo buena parte de la vivienda”.

### **Pide solvencia**

Y mientras esa dinámica procesa el tema, la presidenta del Banco Hipotecario, Ana Salveraglio, salió al cruce indicando que las medidas que se adopten, “no pueden comprometer” al banco.

Según la jerarca, el organismo está trabajando con el Ministerio

de Economía y Finanzas para dar una respuesta en algún sentido, en directa referencia al cambio de moneda de pago, para los viejos clientes.

“Cualquier decisión que tome el banco, (será) en función de sus clientes actuales y futuros. Son 15.000 deudores en UR que tiene el banco, de un total de cerca de 40.000 deudores, más los 170.000 ahorristas, más los que puedan aparecer en el futuro”.

Salveraglio señaló que se adoptarán aquellas medidas que no comprometan el futuro del BHU ni requiera asistencia del Estado. ■





# ¿Buscás garantía? Tu mejor solución

**FIDECIU es tu garantía, AHORA.** Alquilá tu casa, oficina o comercio fácilmente y sin preocupaciones. ¡Obtenela hoy mismo!  
Apoya CIU (Cámara Inmobiliaria Uruguaya).

**¡Informate!**

Tel. 2909 1111 - Uruguay 820, Montevideo  
[www.fideciu.uy](http://www.fideciu.uy)

  
**FIDECIU**  
GARANTÍA DE ALQUILER

# ¿Y si no llegamos a un acuerdo?

**U**n aspecto resistido en la preparación de negociaciones, es planificar que hacer si esa negociación falla. Muchos clientes sienten tal ansiedad por cerrar un trato, que no desean ni pensar que podrían hacer si no se llegase a un acuerdo.

¿Le pagamos para lograr un acuerdo? me dicen, no para ver que hacemos en caso de no lograrlo. Este es un grave error. El objetivo de una negociación, no debe ser llegar a un acuerdo, sino encontrar el mejor camino para satisfacer los intereses.

Todo el proceso tiene por cometido ayudarnos a tomar una decisión clave: ¿debo acordar con quien estoy negociando? o ¿debo optar por mi mejor alternativa a este acuerdo (MAAN)?

Alternativa, es todo aquello que puedo hacer, fuera de la mesa de negociación en la que estoy participando, ya sea sólo o con otro, para satisfacer mis intereses.

No debemos participar en una negociación sin haber pensado cual es nuestra mejor alternativa

y las formas de mejorarla.

Conocer su MAAN lo ayudará a fijar los límites, a saber cuando debe retirarse de una negociación, porque no se debe acordar nada menos que lo que podemos conseguir fuera de esa mesa.

El hecho es que, por desconocer su MAAN, vemos personas continuar sentados en una negociación cuando deberían levantarse, o por el contrario, los vemos levantarse, cuando en realidad deberían permanecer sentados.

Conocer su MAAN es además, uno de los elementos más tranquilizadores en una negociación.

Si sus alternativas son muy buenas, es decir, si lo que quiere o necesita lo puede conseguir también fuera de esa mesa negociadora, seguramente negociará muy tranquilo.

¿Y cuándo mis alternativas son muy malas? preguntan los clientes. La respuesta es: No sabe cuanto tranquiliza saber eso; de esa mesa Ud. no se puede levantar. Por otro lado, es vital que piense también en las alternativas de la otra parte.



## **Julio Decaro**

*Es Doctor en Medicina, graduado en 1974 en la Universidad de la República (Udelar/Uruguay) con Medalla de Oro. Realizó estudios en la Universidad de Harvard, en el Instituto de Investigaciones Mentales (Palo Alto, California, EE.UU.) y en el Instituto Privado de Psicología Médica, Argentina. Docente de la Udelar y de la Universidad Católica. Actualmente es Chairman de CMI Interser. Autor de varios libros.*



Si las posibilidades de la otra parte de satisfacer sus intereses fuera de esta negociación son muy buenas, las cosas se le pondrán difíciles.

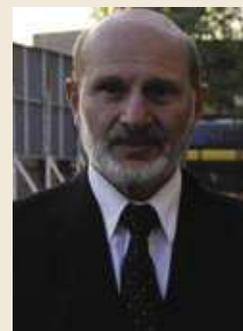
Desmejorar legítimamente esas alternativas, es decir, mostrarle que retirarse no es lo mejor para

él, es un deber de toda buena preparación.

Resumiendo: piense y mejore su propia alternativa a un acuerdo; póngase en el lugar del otro y desmejore sus posibilidades de retirada.

Por último, durante la negociación, maneje el tema alternativas con sumo cuidado; pocas cosas suenan más amenazantes que exponer crudamente su posibilidad de retirada o decirle a la otra parte, que si no negocia con Ud., está muerto. ■

# El valor de los Operadores Inmobiliarios



**CI Lic. Julio Farah**

*Presidente del Colegio de Corredores Inmobiliarios de la Provincia de Santa Fe – Sede Rosario (COCIR). Vicepresidente de la Federación Inmobiliaria de la República Argentina (FIRA). Coordinador del Tribunal de Ética de la Confederación Inmobiliaria Latino Americana (CILA).*

El Operador Inmobiliario tiene como objetivo el acuerdo entre seres humanos para viabilizar encuentros y proyectos de vida respecto del espacio que lo circunda, metafóricamente o por extensión “la tierra”.

**D**e hecho, el Operador Inmobiliario tiene como objetivo central ese acuerdo entre partes. Por eso diversas leyes asignan el pago de los honorarios a la suscripción del acuerdo entre las partes.

Es así tanto en los Contratos de Locación como en los Boletos de

Compraventa o las escrituras traslativas de dominio.

Entonces, analicemos un poco el vocablo acuerdo. Deriva del latín ad (acercar, adherir) -cordis, que significa corazón. Ahí tenemos: adhesión de corazones.

Por eso será cordial lo que es afectuoso, cariñoso, lo que nace del corazón. Por eso es cordial lo que es franco y sincero.

También serán cordiales algunos vinos y licores, que son gratos y suaves al paladar, o estimulantes y vigorizantes frente al frío.

Por eso el cor-aje nace del pecho para enfrentar situaciones adversas o de incierto resultado. Y un cor-o serán voces armónicamente combinadas.

Cuando hay un profundo entendi-

miento entre dos personas parece que sus corazones latén al unísono, hay con-cordia.

De hecho, si no lo hubiere, habrá dis-cordia. Es decir, la con-cordia está en el fundamento de nuestro objetivo, para llegar al acuerdo.

He allí el valor escondido, la vida del médico, la verdad del periodista, la justicia del abogado; siempre valores escondidos que piden ser descubiertos, pulidos, puestos en evidencia.

Aquí está “lo que la vida espera de nosotros”, en la expresión de Víktor Frankl, entendiendo ahora el “nosotros” como Operadores Inmobiliarios.

Que debemos trabajar para que haya acuerdo, que se puedan concretar las esperanzas, los sueños y las ilusiones en los espacios eco-

nómicos circundantes. He allí la maravilla subyacente que debemos descubrir: la concordia, el latir al unísono de los corazones humanos.

Corazón humano que comprende el proyecto vital del otro y lo compatibiliza con el suyo entretejiendo proyectos de vida en actos que para ambos serán inolvidables. La concordia, -dice San Agustín- es la manifestación externa de nuestra paz interior.

Sembrar paz “en el uso inteligente y la correcta y amplia distribución de la propiedad” de la tierra, entendida ésta en su concepto amplio, es el objetivo de los Operadores Inmobiliarios en toda América.

Paz y concordia es el valor que los pueblos americanos piden que los Operadores Inmobiliarios profesen bajo juramento. ■



impresora  
**SALTO**

**Ud. sabe...**

**UNA BUENA IMPRESIÓN VENDE**  
Diferencie su propuesta en todos los detalles.

Consulte por mínimos y máximos de impresión



📍 Amorim 150, Salto  
✉ administracion@impresorasalto.com.uy  
🌐 ImpresoraSalto.com.uy



**ENVIOS SIN CARGO  
A TODO EL PAIS**

☎ 4732 7694 - 4733 2481  
📞 **098 355 107**

Primera lectura de la Ley 19.604

# Modificaciones de ejecución y prescripción de gastos comunes



**E**l pasado 19 de abril se publicó en el Diario Oficial la mencionada ley, que introdujo cambios sustanciales en la prescripción y ejecución de gastos comunes de los edificios incorporados al régimen de propiedad horizontal.

## 1) El incumplimiento.

El tema de la ejecución de gastos comunes, y especialmente cual era el límite de los recargos que se podían imponer al copropietario que incumplía la obligación del pago puntual de las expensas y demás gastos comunes, fue motivo de discusión en nuestros Tribunales desde hace largo tiempo.

Y ello porque resulta notorio que, en épocas económicas difíciles, el no pago puntual de uno o más copropietarios de dichas expensas, resultaba una pesada carga para los demás copropietarios que debían soportar el incumplimiento y hacerse cargo de esas diferencias con la nota de injusticia que esas situaciones planteaban.

Especialmente porque no debe-

mos olvidar que existen expensas que tienen directa relación con la habitabilidad misma del edificio (mantenimiento de ascensores, luces de pasillo, suministro de agua proveniente en general de un contador, común a todas las unidades).

Sumado a este aspecto, debe destacarse que las ejecuciones de expensas comunes, si bien poseen un trámite teóricamente abreviado (ejecución hipotecaria o juicio ejecutivo) son para el profano en materia de derecho, de una lentitud alarmante, pues los controles previos al remate consumen una cantidad excesiva de meses que afectan finalmente a la comunidad de copropietarios con la carga del pasivo que deben necesariamente soportar.

## 2) Los recargos que se aplicaban usualmente.

Antes de la promulgación de la ley que examinamos, y desde hace muchos años, empezó a extenderse la costumbre de aplicar recargos ejemplarizantes a aquellos deudores de gastos comunes que

no abonaren puntualmente los mismos.

Esos recargos que en algunos casos trataban de corregir la injusta situación planteada, en otros llegaron a ser excesivos, considerando las tasas de interés (diez por ciento mensual y más) teniendo en cuenta el nivel de inflación existente.

En algunos casos llegó a invocarse como defensa en juicio, que los recargos aplicados en cascada sobre cada cuota impaga de expensas comunes podrían llegar a tipificar una forma de usura.

Sin embargo, y en consideración la ausencia del elemento central de la usura (contrato de préstamo como antecedente) y de que la copropiedad es una comunidad jurídica cerrada que tiene potestades de autorregularse, la mayoría de la doctrina llegó a entender con muy buen criterio que los recargos aplicados no ingresaban en el territorio de la usura, aunque sin dejar de reconocer que en algunos casos fueran realmente excesivos y de una grave inequidad, considerando las circunstancias de cada incumplimiento.



### **3) El eufemismo de bonificar el pago puntual.**

Otra práctica usual a la que se recurrió frecuentemente fue la de bonificar el pago puntual de las expensas, lo que en buen romance no es otra cosa que sancionar con un recargo indirecto a quien no abona puntualmente las mismas.

En ese sentido han existido algunos pronunciamientos judiciales de la Suprema Corte de Justicia de larga data, donde se llega a esta conclusión incontestable.

En efecto, el mecanismo consiste en realizar una previsión ideal de las expensas y aumentarlas considerablemente para luego establecer una bonificación que neutraliza el exceso, para los que abonen puntualmente las mismas.

En la sentencia que mencionamos se llegaba a la conclusión que el concepto de expensas no refiere a una previsión ideal y previa, sino que refiere al gasto mensual real que se verifica en las sumas que la copropiedad abona efectivamente en forma puntual y por lo tanto

en ese caso no puede hablarse de bonificaciones, pues ellas solo son factibles de realizar cuando se maneja una cifra de gasto irreal y aumentada mediante una estimación aproximada.

### **4) La ley 19.604, promulgada el 19 de abril.**

La norma analizada va a tener un gran impacto en la forma de administrar las expensas y gastos comunes, pues establece algunas innovaciones muy importantes, a saber:

-En un solo artículo, que sustituye el artículo 14 del Decreto-Ley 14.500, vigente desde 1976, la nueva norma establece:

“La cuenta de expensas y demás gastos comunes (artículo 5° de la Ley N° 10.751, de 25 de junio de 1946) adeudada por un copropietario, formulada por el administrador y aprobada por la Asamblea constituirá título ejecutivo, siempre que estos hechos resulten acreditados en la forma prevenida por el inciso final del artículo 7° de esta ley.

El monto de la deuda se actualizará de conformidad con las disposiciones del Decreto-Ley N.º 14.500, del 8 de marzo de 1976, con independencia de que el pago se reclame o no por la vía judicial o arbitral, y devengará un interés del 12% (doce por ciento) anual. Los intereses no se capitalizarán”.

En buen romance, la norma deja sin efecto todas las estipulaciones derivadas de los Reglamentos de Copropiedad y resoluciones de Asamblea previas a la promulgación de la norma, por lo que, a partir de su entrada en vigor, (1 de mayo del corriente) las liquidaciones deberán ajustarse a esta nueva forma de cálculo.

En caso de atraso en el pago de las expensas, no podrán aplicarse los recargos provenientes de Asamblea o Reglamento de Copropiedad, sino que en todos los casos regirá la nueva ley, actualizándose la deuda conforme al incremento del IPC desde el vencimiento de cada cuota, hasta la fecha del efectivo pago, con más un interés sobre el importe reajustado del 12% anual no capitalizable. ■

## Fiscalidad

# Sociedades Anónimas tenedoras de inmuebles



Las sociedades anónimas cuyo giro sea tenedora de inmuebles tienen un tratamiento diferencial.

Analicemos primero las sociedades anónimas residentes: éstas en principio están gravadas por el impuesto al patrimonio, tasa única del 1.5 % del mayor valor, el contable del inmueble (o sea el valor de compra menos las amortizaciones que correspondan a ese inmueble), o bien el que surge de la cédula catastral.

Por supuesto por su naturaleza también está gravada por ICOSA. En cuanto al impuesto a la renta, IRAE, la tasa que la grava asciende al 25 %.

¿Qué rentas puede generar una S.A. tenedora de inmuebles?

Las que surjan por arrendamientos, o bien las que surjan por la utilidad que proviene de la venta del inmueble.

Si sus rentas se generan por arrendamientos, la característica es que el primer año de su actividad no debe efectuar los anticipos mínimos de renta.

Y una vez presentada su primera declaración jurada anual, el anticipo surgirá de aplicar el coeficiente sobre la renta mensual, y no se compara con el anticipo mínimo. El importe que surja de aplicar el coeficiente, es el que se debe abonar.

Asimismo estará gravada por el impuesto a los dividendos fictos, siempre que tenga renta neta fiscal.

Si la sociedad anónima es no residente y no tiene establecimiento permanente, entonces, estará gravada por el impuesto al Patrimonio sobre los bienes inmuebles ubicados en la República, y la tasa será del 1.5 % sobre la misma base de cálculo que la S.A. residente.

En cuanto al impuesto a la renta, si tiene arrendamientos, será el

IRNR (impuesto a la renta de no residentes) y la tasa asciende al 12 %, por ser persona jurídica.

No podrá deducir gastos, presentando la declaración jurada de contribución inmobiliaria ni impuesto a primaria, o sea la tasa será del 12 % sobre el ingreso bruto.

Aquí la sumatoria de los anticipos realizados durante el año, será igual al total del valor del impuesto.

Y si venden los inmuebles de los cuales sea titular, el impuesto que la grava es Impuesto a la Renta incremento patrimonial.

Por lo tanto será el 12 % del 25 % del valor de venta, o sea 1.8 % sobre el valor de venta, si el inmueble lo adquirió antes del 01.07.2007.

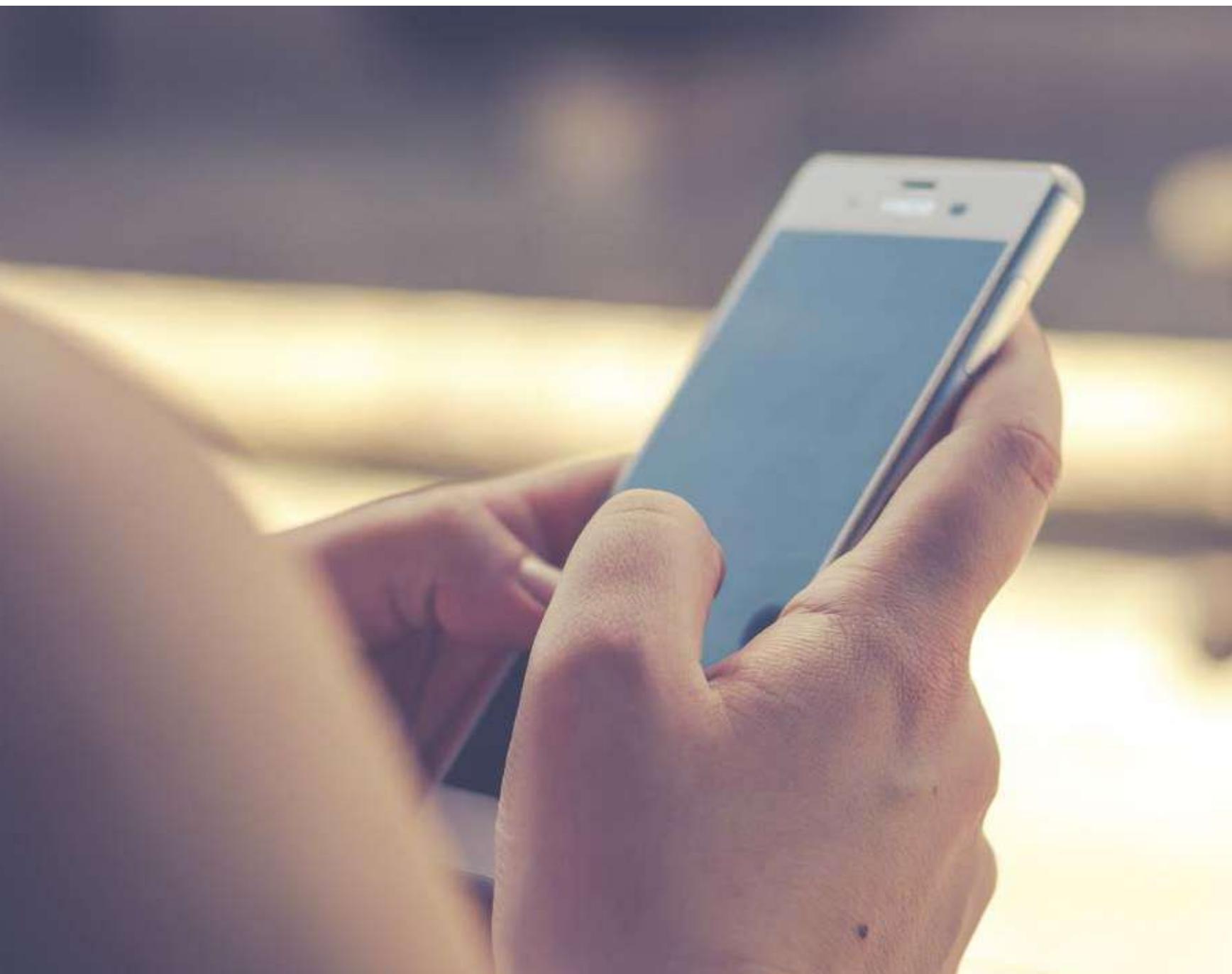
Si en cambio fue adquirido con posterioridad al 01.07.2007, el impuesto será el 12 % sobre la diferencia entre el precio de venta, menos el Costo fiscal del inmueble, normalmente llamado renta sobre el cálculo real.

No abonará el ICOSA, dado que no es persona jurídica residente. ■





# Guardias inmobiliarias: ¿una costumbre que entró en desuso, o una oportunidad desperdiciada?



**C**on el gran avance de la Tecnología (realidad virtual), en las últimas dos décadas, se fue perdiendo esta costumbre de trabajo “presencial” o “in situ”, en la propia trinchera real de la venta: en la misma propiedad.

Muchas veces creemos que, estando bien conectados con los posibles clientes, ahora a través del “MÓBILE” (celular), quedamos a buen resguardo de las demandas que podamos recibir de los clientes (en este caso, prospectos o posibles compradores).

El cliente de hoy, siempre anda apurado. El tiempo es su capital más escaso, ya que las jornadas laborales son muy extensas, amén de las dificultades del tránsito en horarios “picos”. Y muy pocas inmobiliarias están dispuestas a exhibir propiedades a las 8 de la mañana o a las 20 hs.

Es por ello que, a veces, se nos pide especialmente, que mostremos las propiedades en días sábados o feriados.

Claro que, cuando nos llaman, ya filtraron su interés por ese inmueble en particular, mediante la visualización de fotos o videos. Entonces, es un prospecto pre-calificado y “auto-motivado”, con cierta chance de concretar su compra. Y pese a ello, nos negamos.

Si bien, obviamente, no es posible que una Inmobiliaria funcione como un “delivery” (acercando el producto a la casa del cliente), sí podríamos hacérsela más fácil y estar presente en los lugares que generen alto interés, en los días no laborables, durante unas pocas horas predeterminadas.

Especialmente, me refiero a emprendimientos edificios nuevos, tal como sucedió en el lanzamiento de exitosos proyectos mega que hubo en las décadas pasadas.

Obviamente que, estar en el lugar (“in situ”), durante varias horas, en un día sábado o domingo o feriado, sin un gran apoyo publicitario previo, es una aventura ineficaz, que genera sólo tedio, aburrimiento y hasta fastidio en el espíritu del vendedor “condenado” a ser un solitario centinela, malgastando su valioso tiempo.

Por lo tanto, es imprescindible esa gran y contundente difusión previa, tal como sucede, por ejemplo, en las grandes campañas de descuentos especiales en los Shoppings. Hecha esas primeras e imprescindibles salvedades, pasemos a desglosar algunas ideas de cómo debemos organizar una GUARDIA, para que ésta resulte EFICAZ, para todos: Vendedor, Inmobiliaria y ambos Clientes involucrados.

### **Premisa general**

El “GUARDISTA”, debe estar preparado y capacitado. Y además, estar motivado y estimulado. También, debemos preparar bien la propiedad o edificio a exhibir.

En general, es preferible que la propiedad se encuentre vacía, al menos de ocupantes, aunque pueda haber algún mobiliario (decoración y/o electrodomésticos).

El “GUARDISTA” no puede ser un simple “abre-puertas”, sino un Vendedor Profesional, un Asesor de clientes, que conozca al dedillo el producto, pero que además, sea ducho en las técnicas de la eficaz atención al cliente, y también, en

las herramientas específicas de negociación.

Y cuando corresponda, sepa plantear las diversas opciones de financiamiento: planes, plazos, tasas de interés, etc.

Esa pre-capacitación, supone además, un estudio del elenco de posibles objeciones del producto, con sus respuestas solventes o soluciones correctas.

De lo contrario, lo estaremos enviando “a la guerra, con un escarbadientes”.

También, deberá llevar un registro de los comentarios u objeciones que hagan los visitantes, para retroalimentar así, su potencial de argumentación y ser más fuerte ante las futuras visitas.

Llevar también otra planilla evaluatoria, para medir los resultados alcanzados, como bien sugiere en su reciente libro Mario Gómez (“Manual del Corredor Profesional Inmobiliario”, B.R.E., págs 324 y ss.), donde cita sugerencias de Julio Valente, docente argentino que vino un par de veces a dictar cursos eminentemente prácticos, en nuestro ICIU.

Esto último es de vital importancia, no sólo con fines estadísticos, sino para generar una vital instancia de seguimiento a los prospectos que se presentaron en la guardia.

Sólo así, se potencia este mecanismo, para lograr resultados que sean altamente efectivos, y a corto plazo.

Respecto a la propiedad, se deben seguir las normas elementales de sentido común y aseo, en la

“Preparación de la VIDRIERA” (ver referencia detallada en mi reciente libro “Manual-Enciclopedia de GESTIÓN INMOBILIARIA”, páginas 403 y ss.).

En cuanto a la MOTIVACIÓN, debo subrayar que, además de la habitual comisión con la que se remunera al Vendedor, el Guardista, deberá tener otro tipo de compensación por esa dedicación especial, que lo distrae de sus compromisos familiares y/o de esparcimiento. Me refiero a por lo menos, un viático, por este trabajo “extra”.

Esta función, altamente conveniente, no puede ni debe ser tomado

como una penitencia, sino como una gran OPORTUNIDAD. Porque, si se hace bien, podrá tener buena rentabilidad para él y también para la Inmobiliaria.

Y especialmente, se logrará así un ALTO GRADO DE SATISFACCIÓN DEL CLIENTE, quien se sentirá que ésta Inmobiliaria hace por él, algo más que otras: le FACILITA las COSAS.

Un sentimiento similar tendrá el propietario vendedor o constructor-desarrollista.

ENTONCES, ASUMAMOS ESTE DESAFÍO, QUE NOS HARÁ CRECER, A TODOS! ■



## Lamentable partida de un Socio colaborador de la CIU: Dn. Carlos Antonio Olivera Faraco

El mes pasado, a la edad de 71 años y en su plenitud, perdimos súbitamente a un gran colega inmobiliario.

Socio inquieto y laborioso, con alto sentido gremial, que se esforzó denodadamente por estar siempre cerca de nuestra Cámara Inmobiliaria Uruguaya (CIU).

Ocupó varias veces la presidencia de la COMISIÓN FISCAL, con su gallardía y fina forma de relacionarse con colegas, además de su celo profesional respecto a la difícil labor encomendada, que siempre

fue desempeñada con solvencia y responsabilidad.

Fundó su empresa (Mediterrané) hace más de 35 años, en la Ciudad de la Costa, SHANGRILÁ, desde donde se fue irradiando en su constante crecimiento, hacia zonas cercanas, con emprendimientos y loteos, más allá de la venta y alquiler de propiedades “estándards”.

Don CARLOS OLIVERA fue un hombre generoso.

Y además, supo preparar sabiamente a sus hijos Guillermo y Ro-

drigo, para que continúen en esa fértil huella.

Queremos destacar su trayectoria y noble personalidad, la cual seguirá estando viva en todos nosotros.

Éste es nuestro humilde y sincero homenaje a un Socio fraterno: un Profesional Inmobiliario de verdad.

La Comisión Directiva de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya, comparte el dolor de su partida, con este abrazo a su familia, amigos y clientes.



# ¿Por qué ser socio de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya?

## ✓ Soluciones reales

para los operadores inmobiliarios con una gremial de peso

## ✓ Voceros autorizados

ante autoridades públicas en los asuntos de profesión

## ✓ Asesoramiento

profesional y especializado en el área legal y contable de su negocio

## ✓ Actualizaciones

formación constante en lo referente a normas, indicadores y tendencias

## ✓ Normas

que le amparan del problema y el impacto negativo de las prácticas informales

## ✓ Garantía de alquiler

la gremial le ofrece una garantía propia de alquiler: FIDECIU

## ✓ Sede

cuenta con amplios espacios para sus firmas y reuniones empresariales

## ✓ Comunicación

para estar en contacto directo con inmobiliarios de todo el país

## ✓ Ética Profesional

cuenta con un ámbito profesional de trabajo bajo normativas éticas

## ✓ Crecimiento

dignificar la profesión y acrecentar la actividad inmobiliaria

## ¡Asóciase!



# Apertura mental o lucha estéril



**L**os consejos de salarios están a la vuelta de la esquina. Decisivos para el tiempo por venir y para discernir si habrá más empleo o no en nuestro país. Ya se sabe que la economía crecerá un 3% este año, pero no mejora en la demanda de empleo.

Lejos de todo esto tienen que estar las bravuconadas, el puño crispado, y el rostro pintado síntoma de guerra incipiente. Si ese es el camino, no se qué pasará en el futuro.

Los lineamientos del Poder Ejecutivo de la 7ma ronda, hechos públicos, prevén ajustes nominales decrecientes, correctivos por inflación cada 18 meses, en un convenio que se prevé dure 24 meses, incluso hasta 30 meses (el de la construcción duraría hasta el 31 de julio del 2020, en el primer caso), tienen mucho que ver con los lineamientos de la 6ta ronda de salarios.

Y allí la inflación era más alta que la actual y sin embargo, el salario real creció.

Esto no debe transformarse en un partido de basketball, donde

necesariamente debe haber un ganador. Esto podría ser fútbol, donde el empate cuenta.

La apertura mental, la buena fe en las negociaciones, deben ser requisitos insustituibles, para alcanzar metas que satisfagan a todos.

Ese discurso, carente de contenido, que vitupera al empresario, al promotor, y poco menos que lo sienten un ser explotador, ya es rémora del pasado.

No deben haber chantajes, ni sabotajes, como ha sucedido en otras oportunidades.

El mundo ha virado, las normas laborales se han flexibilizado y ese “temor” que a veces se tiene de tomar un obrero que es real, debe dar paso a otra actitud.

Si el asunto se va de madre y se pide lo que no se puede dar, sin duda muchos terrenos continuarán yermos a la espera de vientos mejores.

Debe desaparecer esa suerte de estigma, donde se cree que los promotores nadan en la abundancia en desmedro de un obrero a quien le sucede todo lo contrario.

El promotor apuesta al país, con una inversión no solamente millonaria sino además arriesgada.

Y esa apuesta al país, genera trabajo y estabilidad por unos años.

Cuando nos referimos al riesgo, implica que un emprendimiento edilicio tipo, pónganle 2500 metros, insume casi un lustro desde que se piensa el negocio hasta que se vende o arrienda la última unidad.

Y en el ínterin, ya lo hemos mencionado infinidad de veces, el mundo cambia, las condiciones cambian (para mejor o para peor), y esa espada de Damocles se tiene siempre.

El título de la nota perfila dos posturas: y esperemos que la lucha no se torne estéril ni inconducente.

Por el contrario, la apertura mental, la imprescindible empatía que deberán tener los negociadores (ponerse en el lugar del otro), tiene que jugar un rol preponderante.

La inversión vendrá de la mano de un convenio equilibrado y justo. No están dadas las condiciones para convalidar concesiones que no se condicen con la realidad. ■



# Madrid y Palma, punteras en escalada de precios



La ciudad de Madrid y Palma de Mallorca se sitúan por delante de Barcelona y Pamplona, con subidas del 11% y del 10%, respectivamente.

**E**n ambas ciudades es donde más subió el coste de las casas (tanto nuevas como usadas) en el primer trimestre del año.

En Madrid lo hizo un 17%, mientras que en la capital mallorquina ascendió un 14,7% dos alzas notablemente superiores a la evolución de la media nacional.

El dinamismo registrado en la ciudad de Madrid, que ha recuperado algo más de un tercio del valor perdido durante la crisis, se refleja también en el acortamiento del plazo de venta, que se sitúa en dos meses, la mitad que en Barcelona.

El plazo medio de venta de una vivienda en el conjunto del mercado nacional desciende hasta 8 meses.



Una de las ciudades españolas punteras es Madrid, quién lidera la evolución positiva de la vivienda, a la que se suman con fuerza otras capitales como Valencia, Sevilla o Palma de Mallorca.

Barcelona, sin embargo, permanece estancada en el mismo nivel de precio desde hace tres trimestres debido al efecto combinado de un descenso en la demanda y el aumento de la oferta, que se drena con mayor lentitud.

Barcelona ha pasado de un tiempo medio de venta de tres meses en el tercer trimestre de 2017 a cinco meses durante el primer trimestre de 2018.

En lo que refiere al mercado de alquiler, registra un alza exponencial que está obstaculizando las posibilidades de acceso a una vivienda a grandes bolsas de población, cuyo poder adquisitivo no sube al

mismo ritmo que las mensualidades fijadas por los arrendadores.

Los precios se han disparado en los últimos meses y de momento no hay techo a esta nueva burbuja, que crece sobre todo en los centros urbanos, impulsada por las nuevas plataformas digitales y el empuje del turismo.

Es un hecho que los españoles utilizan cada vez más la vivienda como producto de inversión, una preferencia hondamente arraigada en la mentalidad del ahorrador.

Pero esa legítima opción tiene consecuencias sobre los usos sociales: vacía los centros de las ciudades de población estable, retrasa la edad de emancipación y expone al mercado a oscilaciones e incertidumbres.

Son los riesgos conocidos de apostar por un modelo económico

poco productivo.

En la actualidad, los bancos españoles siguen tratando de aligerar sus balances del lastre que dejó en ellos la última crisis inmobiliaria y las previsiones apuntan a que este año lograrán deshacerse de activos por valor de al menos 40.000 millones de euros, incluyendo inmuebles, suelos adjudicados y créditos morosos y fallidos.

En 2017 las ventas de activos tóxicos vinculados al inmobiliario superaron los 50.000 millones de euros, casi el doble de los 27.000 millones vendidos entre 2012 y 2016.

Los bancos españoles están acelerando la limpieza de este tipo de activos en sus balances para reducir la tasa de morosidad y para cumplir con la regulación europea que obliga a las entidades a reducir el peso de los activos no productivos hasta niveles previos a la crisis. ■

# El mercado inmobiliario brasileño puede crecer un 10% en 2018



**E**ste año comenzó con la promesa de varios eventos importantes, como el Carnaval, la Copa del Mundo de Fútbol en Rusia y las elecciones para Presidente, Gobernadores, Senadores y Diputados Federales en todo el país, afectando el ritmo de los negocios.

La economía, sin embargo, se ha recuperado bien y apunta a nuevas inversiones y aumento de productividad.

Una estimación de la Cámara Brasileña de la Industria de la Construcción (CBIC) señaló la aceleración del crecimiento en relación al año pasado, cuando los lanzamien-

tos subieron un 5,2% y las ventas aumentaron un 9,4%, según el levantamiento de la propia entidad, con base en 23 ciudades y regiones metropolitanas del país.

Las proyecciones de la CBIC (Cámara Brasileña de la Industria de la Construcción) para el mercado inmobiliario en 2018 serían aún mejores, si no fuera por la decisión del gobierno de aplazar la reforma de las jubilaciones, destacó el presidente de la Comisión de Industria Inmobiliaria de la CBIC, Celso Petrucci.

A pesar de ello, será importante la reducción de los intereses al consumidor final, que deben caminar hacia algo entre el 8,5 a 9,5% al año.

El mercado residencial para las clases A y B ha ofrecido condominios más sofisticados, con salón de fiestas, piscina, gimnasio, espacio gastronómico, parque infantil, etc., con mayor cuidado en el diseño y la calidad de los materiales.

Sin embargo, la mayor proporción de emprendimientos encuadrados en Mi Casa Mi Vida (MCMV) -enfocado en el público de bajos ingresos, que representa el 85% del mercado actual- puede limitar el aumento del valor medio del metro cuadrado.

En 2017, el precio medio del metro cuadrado de área privada en el país fue de R\$ 5.999 (US\$ 1762).

La recuperación del mercado de bienes raíces va a calentar los fondos inmobiliarios, que ya venían en alza con la caída de la SELIC, que es la tasa básica de interés definida por el Banco Central.

En 2017, el número de cotizantes de fondos inmobiliarios creció un 39%. Sólo entre diciembre y enero de este año, la cantidad de inversores aumentó un 8% y golpeó su récord histórico.

Los inversores fueron atraídos por el desempeño de los fondos inmobiliarios, que se han valorado en un 18% en los últimos 12 meses, en promedio.

Ellos son inversiones de renta variable, pero, a diferencia de las acciones, se aplican en inmuebles en lugar de empresas. El inversor compra cotas que tienen participación en tiendas de centros comerciales o oficinas de un edificio, por ejemplo.

En resumen, los factores que deberán impulsar el mercado inmobiliario en Brasil en 2018 son:

- Facilidad en el crédito inmobiliario - normas simplificadas
- Aumento de la renta para Mi Casa Mi Vida ... De R\$ 6,5K a R\$ 9,0K por familia.
- Caída de la inflación ... en el 4,3% / año - previsión de los expertos.
- Mayor confianza del consumidor ... estabilidad institucional.
- Mejoramiento del marketing digital - Internet.
- Modernización de la automatización domiciliar - productos y servicios.
- Uso de la realidad virtual - Visitas en 3D.
- Creación de más plataformas inmobiliarias digitales.

Esperamos que este escenario sea atractivo para inversores, en general, y para nuestros hermanos latinoamericanos, en particular. ■



**João Teodoro Da Silva**

*Comenzó su carrera inmobiliaria en 1972 y actualmente es Gerente de la Industria de la Construcción en Curitiba (PR). Licenciado en Derecho y Ciencias Matemáticas, era profesor de matemáticas, física y dibujo en la PUC / PR. Es técnico en Edificios y Procesamiento de Datos y cuenta con varios cursos de extensión universitaria de la Fundación Getúlio Vargas. Fue presidente de CRECI - PR durante tres períodos consecutivos, presidente de la Unión de Paraná Realtors 1984 - 1986 y director de la Federación de Comercio de Paraná. En Cofect actúa desde 1991, cuando empezó a ocupar el cargo de asesor federal, y es presidente desde 2000.*

DESDE HACE 38 AÑOS SIENDO PARTICIPES  
DE LOS SUEÑOS DE LA GENTE

ASESORAMIENTO  
INTEGRAL, PROFESIONAL Y HUMANO



gutierrez larre  
BIENES RAICES

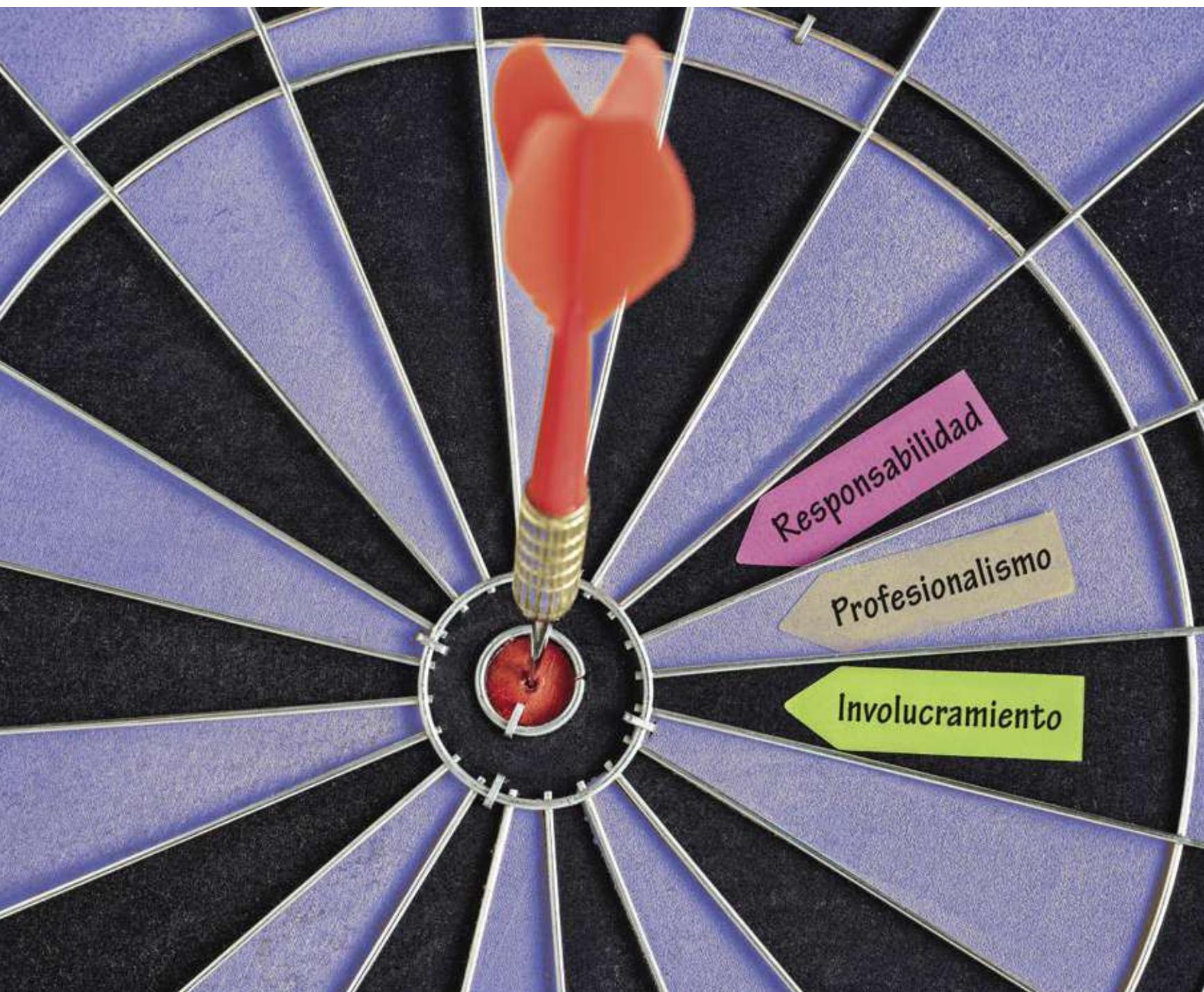
38 años de confianza

CASAS | CAMPOS | CHACRAS | TERRENOS | APARTAMENTOS | LOCALES Y PREDIOS COMERCIALES

4342 8888\* | GUTIERREZLARRE.COM

# Alcanzar la diferenciación competitiva

Una de las metas que propone el marketing aplicado a la actividad inmobiliaria, es lograr la diferenciación competitiva. Significa ser distinto a los demás competidores.



Lograr que entre ellos, alguien se distinga por hacer acciones que sus competidores no realizan. Competir significa igualar a otra propuesta análoga, tanto en la perfección o en las propiedades.

Competidor es quien compite. Competitividad es la capacidad de competir. Competitivo quien se prepara para ello.

Aplicando estas definiciones a nuestras empresas, quien es competitivo gana una mayor participación en el mercado y obtiene un espacio superior al de sus competidores en la mente de los que recurren a sus propuestas comerciales para satisfacer sus necesidades, deseos o hasta caprichos.

El desafío es: cómo ser competitivo. Fundamental será actualizar los conocimientos del “negocio”, que obliga a comprender los distintos comportamientos del mercado de demanda –los hábitos de vida y las distintas composiciones de sus habitantes- y conocer el mercado de oferta –tanto competidores directos como indirectos, entre quienes encontraremos personas no matriculadas, propietarios y departamentos de instituciones bancarias.

Mayor trascendencia para el sector operativo es la ampliación de la diversidad de negocios que hoy se presentan como consecuencia de: crecimiento de la población urbana frente a la disminución de los habitantes rurales; mayor expectativa de vida de la población; aumento de parejas tanto formales como informales; nuevas propuesta de inversiones en condo-hotels, camas náuticas, clubes temáticos, fideicomisos inmobiliarios. Todo ello conforma un mercado de “alta competencia”.

Para enfrentar sus exigencias con la diferenciación competitiva que atraiga a posibles clientes, clientes activos, relaciones y nuevos vínculos, se deberá:

-Brindar servicios de excelencia, en su carácter de empresa de servicio, cual es la inmobiliaria.

-Ganar confiabilidad tanto en posibles clientes; clientes como en vínculos y relaciones.

-Proponer un negocio “actualizado”, no solo en su soporte físico (local comercial), sino también en sus procesos administrativos, medios de comunicación, sistemas de venta y de cobranza.

-Mantener una cartera de “propuestas comerciales” atractivas, con productos actualizados y novedosos.

-Implementar una política comercial pro activa, porque al mercado hay que ir a buscarlo

-Contar con personal capacitado e idóneo.

-Tanto la atención telefónica como la personalizada, deben realizarse en niveles de “alta calidad de atención”.

-Desarrollar una política promocional en forma permanente.

-Implementar el e-commerce como herramienta de crecimiento.

Responsabilidad; profesionalismo, involucramiento con las exigencias de la sociedad, son puntos fundamentales para desarrollar esta actividad de acuerdo a la responsabilidad social empresaria que la comunidad requiere. ■



**Profesor Jorge Aurelio Alonso**

*Director del Departamento de Capacitación Empresarial de la Universidad de Ciencias Empresariales y Sociales (UCES) y Profesor de sus Programas.*

*Director de la Cátedra España de la citada Universidad.*

*Asesor Académico del Instituto de Capacitación Inmobiliaria de la Cámara Inmobiliaria Argentina y Profesor titular de diversas asignaturas del Área Técnica Comercial.*

*Consultor en retail marketing.*

*Consultor en área comercial inmobiliaria.*

*Profesor invitado en las Universidades Nacional de La Plata; Ciencias Empresariales y Sociales (UCES) y Del Salvador (USAL).*

*Conferencista sobre temas referentes al mercado de productos de consumo masivo, al sector inmobiliario y al de Administración de Consorcios en Congresos Nacionales é Internacionales realizados en Buenos Aires; Córdoba; Montevideo y Punta del Este (Uruguay); Santiago de Chile; Porto Alegre y Curitiba (Brasil); Asunción (Paraguay) y Cartagena de India (Colombia).*

*Consultorías en supermercados de Buenos Aires; Córdoba; Entre Ríos; Santa Fé; Neuquén; Formosa.*

*Consultorías en inmobiliarias de CABA y Suburbano.*

*Autor del libro Marketing inmobiliario aplicado – Ediciones BRE, Año 2007.*

*Co-autor del libro Principios de la Gestión del Administración de Consorcios (2da. edición actualizada) – Ediciones BRE, Año 2016.*

*Co-autor del libro Principios de la Gestión del Administración de Consorcios – Ediciones BRE, Año 2008.*

*Co-autor del libro Principios de la gestión inmobiliaria, Ediciones BRE, Septiembre 2006.*

*Autor de innumerables artículos de su especialidad publicados en distintos medios gráficos.*

*Diploma de Honor otorgado por la Cámara Inmobiliaria Argentina – Año 1981.*

*Desiderata conferida por la Federación de Autoservicios, Supermercados y Afines de la Provincia de Buenos Aires al cumplir 25 años de colaboración en la formación y capacitación de sus asociados – Año 2003.*

*Reconocimiento de la Cámara Inmobiliaria Argentina por la “invalorable dedicación en la formación de profesionales inmobiliarios” – Año 2016.*

*Reconocimiento de la Casa de Madrid por “su aporte a la difusión de la cultura hispano-argentina” – Año 2010.*

*Medalla de la Hispanidad otorgada por la Federación de Sociedades Españolas de Argentina y la Asociación Patriótica y Cultural Española de Argentina por el aporte al sostenimiento de la cultura hispano-argentina – Año 2015*



# Para ser más que un sello de goma

En una suerte de decálogo que cada tanto publicamos en **CIUDADES**, se indica en el primer mandato que el tema es importante “para tener un Gremio fuerte que solucione la temática del sector”.

Si bien la oración describe algo lógico y evidente, en cualquier lectura que se desee realizar, la frase resume un principio fundamental para la tarea particular del empresario inmobiliario. Es claro que con lo individual, no basta.

Más allá de la problemática propia de la empresa que está bajo nuestra responsabilidad, existe un inmenso abanico de problemas de naturaleza normativa, colectiva o social vinculados al éxito o el fracaso de los negocios que esperamos concretar, que requieren ser solucionados por personas que no hablen por su interés particular, sino por la voz colectiva del sector que nos reúne, bajo esta denominación y dentro de esta actividad.

Hay un ejemplo vivo de la importancia que para los buenos resultados tiene la reunión de esfuerzos bajo una común denominación.

Una Gremial puede ser un sello de

goma, una grifa sobre la cual se ha invertido ingentes cantidades de dinero en marketing, o un concepto que agrupa a una comunidad de personas o empresas, pero si no reúne a los diversos esfuerzos en torno a un común objetivo, no pasa de una representación lúdica, de una mera pose.

Reclamar ser “un Gremio fuerte que solucione la temática del sector”, es una forma de elegir salir de nuestra zona de confort -para utilizar la elegante noción que hoy está de moda para decir que se resolvió salir a la intemperie- para involucrar esfuerzos varios orientados a obtener un logro colectivo, que la propia necesidad convierte en imprescindible gesto.

Plantearse ser una institución destinada a “que soluciones la temática del sector”, es tomar desafíos sobre nuestros hombros que, de antemano sabemos que pueden no lograr el éxito, pero no se resigna a dejar de cejar en el intento.

Los esfuerzos divorciados de una estrategia común, son promitentes esterilizadores del movimiento ejecutado, porque la diversidad de gestos asegura diversidad de

resultados, que no siempre son los más deseados.

Hay un planteo que nuestra Gremial mantiene en la vitrina, a los ojos de todos, a la mirada de los agentes que toman las decisiones, y bajo la permanente demanda que la propia realidad nos impone, y que se relaciona con la Ley del Operador Inmobiliario.

Hoy ese texto es una pretensión justa y necesaria, pero diversos avatares la dilatan y la dejan dormir de forma imperdonable en los anaqueles del Parlamento.

Un Gremio fuerte exige de sus miembros una voz colectiva que sea una verdadera sinfonía y no un coro de ruidos que no se atreva a ensayar un tono común.

Esta norma, tantas y tantas veces demandada por el sector, no sólo beneficiaría al negocio de bienes raíces en el país, sino a otros actores que no se reúnen en la CIU, aún cuando este reclamo se ha vuelto objetivo de esta directiva.

Por eso importa recordar lo evidente, lo que es necesario e imprescindible, y que jamás está de más reiterar. ■



**BRUM & COSTA**  
**ABOGADOS** / LEGAL · TAX · COMPLIANCE

Somos una firma especializada en brindar servicios en asesoramiento en materia de prevención de lavado de activos y financiamiento del terrorismo.

Dr. Alejandro Schroeder 6537 | Tel. 26017777 | [info@brumcosta.com](mailto:info@brumcosta.com)  
[www.brumcosta.com](http://www.brumcosta.com)

# La prensa gremial



Vale la pena hacer un alto en el camino, para reflexionar sobre el valor estratégico de contar con una “prensa” de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya (CIU).

La difusión escrita de noticias es un invento que se remonta a la más lejana Antigüedad de la civilización, cuando se instaló el uso del papiro, de la seda o del pergamino para divulgar las novedades ocurridas en una ciudad o en un Estado, tomadas de fuentes diversas y rudimentarias.

Hacia 1459 los escritos que divulgaban conocimientos y noveda-

des eran realizados a mano por monjes que dedicaban su vida a la oración y a la copia de los ejemplares que se quería reproducir, pero en el siglo XV la historia cambiaría con un revolucionario invento de un renano nacido en el 1400, apellidado con un fonema que en el idioma de la zona, quería decir “carne de ganso”, por lo cual terminaría por cambiar el original Gensfleisch por el de zum Gutenberg, como finalmente se le conoció al inventor de la imprenta.

Con ello, nacieron los primeros libros impresos, y las primeras publicaciones periódicas, repro-

ducidas mediante el entintado de una matriz que permitió repetir el contenido en múltiples copias.

En Uruguay la prensa escrita llegó a principios del siglo XIX, durante las invasiones inglesas, y desde entonces el fenómeno no ha parado de reproducirse y de mutar en sus formas impresas y en la representación de los intereses colectivos.

Si bien la palabra “prensa” tiene hoy otras acepciones, porque con el tiempo también se incluyeron en el concepto otras actividades como la radial y la televisiva, y también se incluyó en esta palabra

a la actividad comunicacional de un protagonista o de colectivo, en el inconsciente colectivo esa voz continúa privilegiando el concepto del impreso periódico.

En tal sentido, la Cámara Inmobiliaria Uruguaya -como organización gremial moderna- ha desarrollado su prensa fundamentalmente a través de medios escritos de regular aparición, que son esta revista **CIUDADES**, publicaciones regulares en la prensa y un espacio habitual en las páginas del Gallito Luis, donde se procura un permanente “aggiornamento” de la profesión inmobiliaria.

Si bien estas herramientas cumplen objetivos diferentes, su línea editorial refleja una sinergia comunicacional concurrente al objetivo estratégico de la gremial que les da amparo.

Pero como los tiempos que corren

nos han emancipado de los bloques que colocaban las distancias o los instrumentos comunicacionales del siglo XX, y como hijos plenos del siglo XXI que debemos ser, y tal como la realidad indica, la CIU cuenta en su abanico de “prensa” la existencia de información en línea bajo diferentes formatos, que también acerca los intereses de los socios a los datos del colectivo de un modo práctico y eficaz.

Allí hay muchísimos materiales de formación y entrenamiento profesional, en el formato de conferencias magistrales y charlas sencillas, pero coincidentemente pedagógicas para el operador inmobiliario que las consulte.

Y a pesar de todo, es de suponer que en materia de prensa las cosas no estén dichas del todo, y que en breve la CIU cuente con nuevos instrumentos de comunicación,

seguramente orientados a intercambiar información relacionada con los negocios, que permitan amplificar las carteras individuales de cada operador inmobiliario.

Ya se ha explicado en varias ocasiones desde las páginas de **CIUDADES** que los nuevos instrumentos de venta y de negocio, pasaran por los negocios en “línea”, para lo que será necesario desarrollar nuevas plataformas de trabajo que complementen la eternamente imprescindible atención humana, presencial, del cliente moderno.

Entre los comunicados escritos en seda y la revista **CIUDADES** está claro que ha corrido mucha agua por debajo del puente, de modo que el desafío hacia adelante consiste en estar atentos a las nuevas señales del tiempo para comprender con celeridad que instrumentos usar para mantener viva y operativa la “prensa” de la CIU. ■



# Paneles Aislantes Kingspan Isoeste



Con la modernización de las edificaciones y la creciente necesidad de reducción de costos, en energía eléctrica y tiempo de ejecución, vemos el aumento de la utilización de elementos constructivos que atiendan estas necesidades.

Uno de estos elementos son los paneles isotérmicos. Se componen de chapas de acero generalmente pre-pintadas con núcleo aislante en EPS, PUR o PIR. Los paneles para cierre o también co-

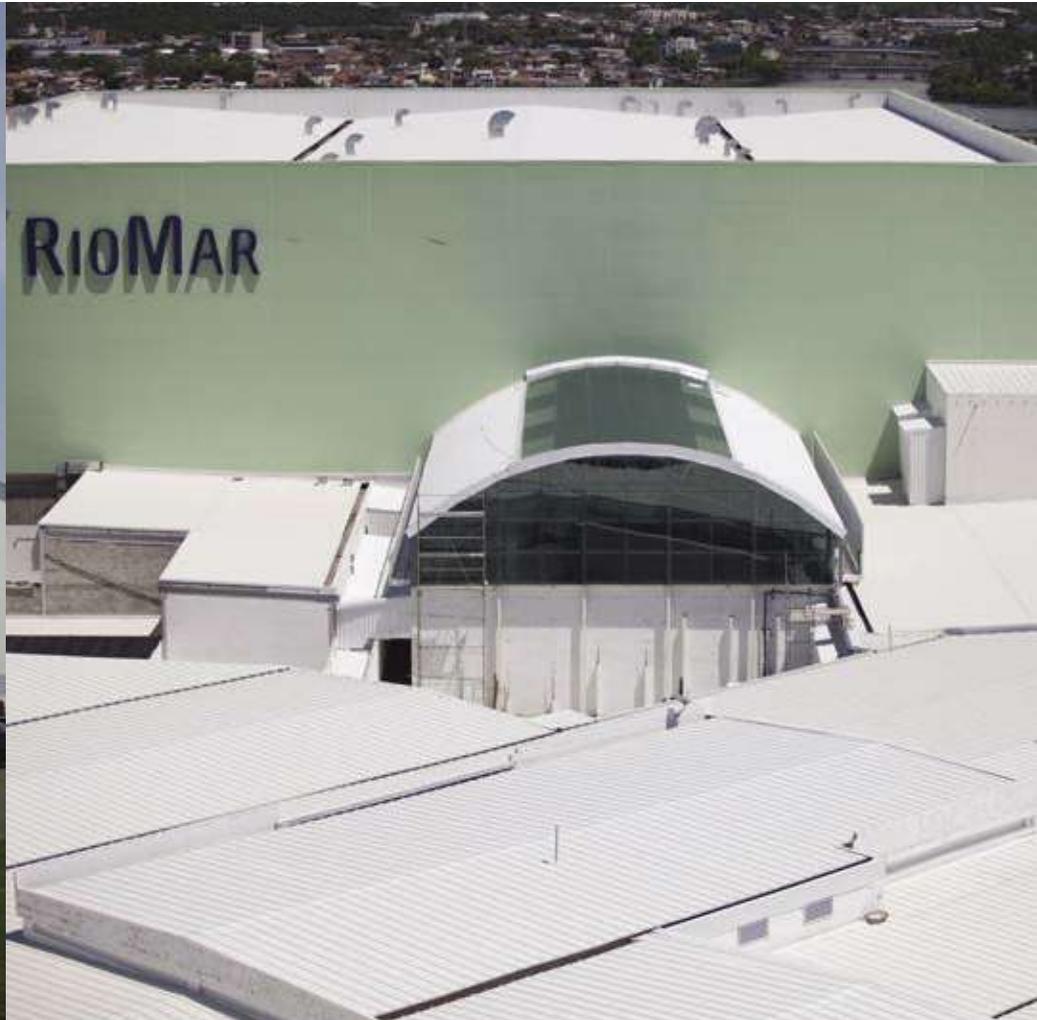
nocidos como Paneles de Fachada, poseen óptima durabilidad, óptimo aspecto visual y alto poder de aislamiento.

Su montaje reduce los tiempos de ejecución en obra hasta 6 veces, comparado con los métodos constructivos tradicionales.

En obras como supermercados, centros comerciales, cines, industrias de alimentos, frigoríficos, laboratorios farmacéuticos,

industrias textiles, entre otras, se necesita climatización, lo que hace indispensable el uso de los elementos isotérmicos. Estos elementos eliminan significativamente la entrada de calor por la cubierta y los cierres laterales.

Es importante destacar la durabilidad de estos materiales, ya que al estar revestidos de aceros prefabricados no necesitan mantenimiento periódico como las antiguas paredes de albañilería.



Además, durante el proceso de instalación no genera residuos tradicionales, evitando así la acumulación de escombros o desperdicios de materiales.

La no generación de desechos, evita los sobrecostos derivados.

Debido a la gran aceptación del mercado y competitividad de estos productos, Kingspan Isoeste invierte en investigación y amplía su línea de productos en el sector.

Para mayor información,  
accede a nuestro sitio web:

[www.isoeste.com.br](http://www.isoeste.com.br)

En Uruguay, Representante  
exclusivo Essen Ltda.

Miguelete 1824

Tel: +598 29290092

[www.essenltda.com.uy](http://www.essenltda.com.uy)



# Merecidos reconocimientos

**L**a Cámara Inmobiliaria Uruguaya dispuso merecidos homenajes a inmobiliarios que han sido puntales en la gremial, a quienes se les nombró socios honorarios por la Comisión Directiva.

Los homenajes fueron dos, uno para el ex-presidente de CIU, **Don Julio Cesar Vilamide**, y el otro para el **Dr. Alfredo Tortorella**, viejo inmobiliario y docente de la profesión.

**Don Julio Cesar Vilamide** fue el fundador y primer presidente de la gremial, creada por su intuición como operador inmobiliario en 1987, conformando una entidad que agrupara la experiencia profesional del sector dedicado al

negocio de los bienes raíces.

En aquella oportunidad lanzó la primera convocatoria a reunir voluntades, junto a muchos otros colegas que acudieron al llamado, lo que abonó el camino para que fuera el primer presidente de la CIU.

Se hizo experto en vender propiedades de alta gama y creó una consultora inmobiliaria que bien pronto fue referencia internacional del país.

Hizo economía inmobiliaria con un profesionalismo y originalidad sin par, y enseñó tanto a operadores como a comunicadores a pensar en el sentido financiero del ladrillo, en rentabilidades comparadas, en

expectativas de negocios y en anticipar tendencias.

En su extensa foja de servicios, debe figurar con destaque como creador de la revista *Propiedades*, publicación desde donde instaló conceptos novedosos para observar el universo de negocios, que contaminaron no sólo a los empresarios inmobiliarios del Uruguay, sino al mundo de la comunicación, formidable herramienta de la que se valió para jerarquizar la actividad y para integrar a los líderes sociales y políticos, a la gran reflexión que el universo de bienes raíces se merece.

**El Doctor Alfredo Tortorella** es italiano de nacimiento y uruguayo por adopción, tierra en la que

se doctoró en Abogacía, e inició un intenso surco en el planeta inmobiliario uruguayo.

Director ejecutivo de la Inmobiliaria Aquitecho, una clásica referencia del negocio, sumó en su peripetia una elongada actuación como docente y conferencista de los temas que han convertido en una profesión al primitivo arte del operador inmobiliario, tal y como existía en los días en los que comenzó su andadura comercial.

Ha sido docente del Curso Oficial de Operador Inmobiliario y en la Asociación de Dirigentes de Marketing (ADM), y director del Instituto de Capacitación Inmobiliaria Uruguaya desde sus inicios.

En 1987 fue socio fundador de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya (CIU), ha formado parte de varias directivas en la historia de la gremial.

Conferencista y autor de varios libros de la temática inmobiliaria, fue también redactor responsable de la revista **CIUDADES**, la publicación oficial de la CIU, a la que siempre que estuvo a su alcance, dedicó entusiasmo y calor para sacar adelante un proyecto hoy consolidado.

Su talante personal, su espontánea bonhomía, su pañuelo al cuello, su “look” de aficionado al tango, su pedagógica obsesión por la formación y sus escritos pensados

para profesionalizar una actividad como la que se nuclea en la CIU, han hecho de Alfredo Tortorella un carismático personaje que reúne un poco de todos, una partecita de cada uno de los operadores inmobiliarios que hoy cimentan los objetivos de esta gremial.

Durante la ceremonia de celebración de los 30 años de la gremial realizada a finales del pasado año en el Club de Golf, el presidente de CIU, Wilder Ananikian anunció que en la asamblea de socios de la institución ambos serían postulados como socios honorarios.

En marzo de este año la Comisión Directiva de la CIU cumplió dicho mandato. ■



# El tuteo

## QUÉ DECÍS TÚ - QUÉ DICE USTED

Qué decís Montevideo, perdona que te tutee, pero con vos no se puede andar hablando de usted.



El texto corresponde al inicio de uno de sus grandes versos del gran poeta Argentino Héctor Galiardi.

Queda claro la calidad del autor y su delicadeza pidiéndole perdón a quien dedicaba el verso empleando el tuteo, a pesar del conocimiento que tenía de la ciudad hermana del Río de la Plata.

Según el diccionario de la Real Academia de la Lengua Española DICE: TUTEAR ES: HABLAR A UNA PERSONA EMPLEANDO EL PRONOMBRE “tú”, EN LUGAR DE “Usted”, lo cual sucede cuando SE TIENE CONFIANZA.

Lamentablemente ello ha quedado en la historia y hoy día el Tuteo se incorporó sobre todo en los jóvenes que no han tenido los grandes maestros y profesores de otros tiempos, quienes nos trataban de usted y que correspondíamos de la misma forma; sin perjuicio del respeto que nuestros padres nos inculcaban.

Es reiterativo observar que muchos funcionarios de cualquier institución pública y también

privada, que atiende en su ventanilla, escritorio, o en el mostrador, se dirige a quien requiere una información o consulta, diciendo “en que te puedo ayudar”; o “decime que necesitas”; o “perdóname un instante ya estoy contigo”, etcétera.

De igual forma en el comercio hay empleados que se dirigen a los eventuales clientes diciéndoles “decime que vas a llevar”, “como lo querés”, etc.

¿Dónde está la “CONFIANZA” a que alude la Real Academia, para que esos funcionarios y dependientes de comercios, o cualquier otra persona, nos tuteen como si fuéramos conocidos de siempre?

Nunca dejo de olvidar la anécdota contada por un gran periodista deportivo, retirado de su actividad no hace mucho tiempo, con relación a uno de los más grandes jugadores de fútbol, que tuve la suerte de ver en mis años de la niñez, que se llamó Juan Alberto Schiaffino, Campeón del Mundo en Maracaná y autor del primer gol uruguayo.

En una oportunidad en la calle, una persona se dirigió al señor Schiaffino y le dijo “hola Juan ¿cómo estás...?” y aquel le respondió: ¿de dónde me conoce USTED?

Una vez más quedó en evidencia la falta de la “CONFIANZA” entre ambos, para que se empleara el “tuteo”.

Sintetizando: El TUTEO es hablar de TÚ. “USTED” SE UTILIZA PARA EL TRATAMIENTO DE RESPETO Y CORTESÍA.

Hasta la próxima. ■

# ¿Envíos? ¿Cobranzas?

## Nos encargamos de toda la gestión.

### GESTORÍA - CADETERÍA

- Envío de documentos
- Trámites y pagos a entes públicos
- Cadetes por hora, semana, mes, a pie, moto o camioneta
- Gestiones en el día: La Paz, Las Piedras, Costa de Oro y Pando
- Seguimiento en tiempo real de su gestión mediante nuestro servicio de Tracking

### CORRESPONDENCIA

- Distribución en toda la república
- Modalidad:  
Contra Firma – Simple – Urgente

### E-COMMERCE

- Entregas en toda la república
- En La Paz, Las Piedras, Zonamérica, Pando y Pinar hasta el peaje, dos salidas diarias

### LOGÍSTICA

- Logística liviana
- Almacenamiento
- Gestión y administración de stock
- Armado de pedidos
- Armado de promociones

### SERVICIO COURIER

- Entregas en todo el mundo de documentos
- Envío de muestras y paquetes
- Seguimiento de los envíos

**Cuente con un servicio seguro y confiable**

[www.marcopostal.com.uy](http://www.marcopostal.com.uy)  
[informes@marcopostal.com.uy](mailto:informes@marcopostal.com.uy)  
Tel. 2900 4277\*





CAMARA INMOBILIARIA  
URUGUAYA

# Beneficios para Socios CIU

## **Acuerdo con El Libro de los Clasificados - Diario El País**

5% de descuento en los avisos de línea (al final del mismo deben contener la leyenda CIU). Más información con su Agencia de Publicidad o en El Libro de los Clasificados.

## **Arq. Gustavo Barrios Sala**

Asesoramiento Profesional ver-

bal en forma gratuita. El Sr. Barrios es asesor de la Cámara del Bien Raíz, tasador del B.P.S. y el B.R.O.U., trabaja como arquitecto en el M.T.S.S., especializado en arquitectura legal y con más de 10 años de experiencia en su empresa constructora.

Para evacuar las consultas referentes a la actividad inmobiliaria, contactarse al 099 617.469. En el caso de mediar actuación profe-

sional ó informes escritos, se aplicarán los aranceles de la Sociedad de Arquitectos del Uruguay con una bonificación del 10%.

## **Asociación de Dirigentes de Marketing del Uruguay (extensión de beneficios)**

A través de la adhesión de la CIU a ADM, los socios de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya acceden a los siguientes beneficios: Almuerzos



y Desayunos de Trabajo, Eventos Especiales, Foros Internacionales, Seminarios, Capacitación (cursos y tecnicaturas).

### **Banco Hipotecario del Uruguay**

La Institución ha celebrado un convenio de cooperación Institucional con el fin de capacitar a los distintos agentes que se relacionan con el BHU en su trabajo

diario, de forma que ello permita a los terceros obtener asistencia especializada, y así promover una mayor eficiencia en los procesos de gestión de los créditos y su información, lo que redundará en beneficio de los solicitantes de los créditos y de los recursos humanos abocados a dicha tarea.

### **Macromercado**

Convenio por el cual los miembros

CIU reciben una tarjeta Macropass con la cual acceden directamente a los precios de la segunda escala en todos los productos que se encuentran a la venta en los locales de Macromercado.

Los artículos que están en oferta o promoción tienen un único precio de venta. El beneficio es exclusivo para titulares de las empresas inmobiliarias.

### **ORT Convenio con Facultad de Arquitectura de ORT**

La Cámara Inmobiliaria Uruguaya y la Facultad de Arquitectura de la Universidad ORT Uruguay, celebraron un Convenio por el cual los Socios CIU obtendrán una bonificación sobre el valor de la inscripción en los siguientes programas académicos:

“Diploma de Especialización en Negocios Inmobiliarios”- 20 % Bonificación

“Certificado Actualización en Negocios Inmobiliarios”-20 % Bonificación

“Ciclo de Seminarios sobre Negocios Inmobiliarios” y Seminarios Cursados en forma independiente- 20 % de Bonificación

Cursos cortos de especialización: “Análisis Contable y Financiero de los Negocios Inmobiliarios”, “Análisis Económico y Financiero de los Negocios Inmobiliarios”

“Ciudades y Gestión Pública Urbana”, “Comercialización Inmobiliaria, Gerenciamiento de Activos y Proyectos Inmobiliarios”, “Instrumentación Jurídica de Negocios Inmobiliarios”, “Tributación del Sector Inmobiliario” - 20 % de bonificación.

Los interesados podrán realizar su ▶

inscripción al Diploma en Servicios de Atención al Estudiante (SAE) en el campus Pocitos (Bulevar. España 2633, 2707.18.06 int-2224 ) previa entrevista de admisión con el Coordinador Académico, presentando documento de identidad vigente y abonando el 50% correspondiente a la primera cuota del plan de pago. Deberán presentar además carta formal expedida por CIU que acredite su condición de asociado y de estar al día con la cuota.

### **Biggest Self Storage**

Biggest Self Storage ofrece a los socios de la CIU sus servicios, teniendo un beneficio por acercarse a los clientes.

Biggest Self Storage es una empresa dedicada al auto almacenaje de pertenencias personales o de empresas con espacios de diferentes medidas (más de 10 tamaños

distintos), durante el tiempo que necesite. El acceso a las instalaciones es de 24/7 todo el año.

Beneficio para Socios CIU: el asociado que referencie un cliente a Biggest Self Storage percibirá una comisión del 10% de una mensualidad (del precio de lista del box o unidad elegida). Para acceder al mismo, previamente deberá informar a la empresa identificándose como socio CIU y acordar las condiciones del pago de la comisión. Cabe destacar que el asociado también podrá hacer uso de los servicios de auto almacenaje.

### **Juventus**

La Cámara Inmobiliaria Uruguaya y la Institución Juventus, celebraron un Convenio por el cual los Socios CIU obtendrán una bonificación del 20 % en la cuota social del socio genérico para funcionarios/asociados y familiares directos

(cónyuge e hijos) de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya.

Los interesados deberán presentarse en SEDE Central de Juventus (Colonia 1065), debiendo presentar carta formal expedida por la CIU que acredite su condición de asociado y de estar al día con la cuota.

### **Baker Tilly**

La Cámara Inmobiliaria Uruguaya firmó un acuerdo con Baker Tilly para que sus socios puedan acceder a planes especiales.

### **Convenio con Scotiabank**

La posibilidad de obtener tarjeta de crédito sin costo durante el primer año, préstamos inmobiliarios facilitadores de los negocios inmobiliarios, importantes descuentos en la comisión de administración al cliente en los préstamos referidos por socios CIU. ■



ASESORAMIENTO EN TODO EL PAÍS  
INFO@WALMER.COM.UY  
CONSULTAS@WALMER.COM.AR

PROYECTOS PERSONALIZADOS



WWW.WALMER.COM.UY  
WWW.WALMER.COM.AR



**URUGUAY**  
**PUNTA DEL ESTE**  
Calle 20 y 27  
Tel.: 598 4244-3434

**MONTEVIDEO**  
NUEVA DIRECCIÓN  
26 de Marzo 3524  
Tel.: 598 2622-7707

**ARGENTINA**  
**ARENALES**  
Arenales 1223

**PUERTO MADERO**  
Martha Salotti 414

**NORDELTA**  
Av. del Boulevard 110 Local 1  
Edif. Vista Bahía Of Bahía Grande

**ROSARIO**  
Salta 1355

**W**<sup>®</sup>  
**Walmer**  
MADE IN ITALY

# Decídite a hacerlo

Dejá de soñar con tu casa propia y hacela realidad con el Préstamo Inmobiliario de Scotiabank.

- Hasta el 90% de la financiación.\*
- 6 meses de vigencia de la línea otorgada.

Obtené sin costo:

- Tasación y seguro de incendio

Disponibilidad en todo el país

1ª CUOTA A LOS

90

DÍAS

Tú decidís, nosotros te asesoramos.™

scotiabank.com.uy

