

Cruzar el río en busca de estabilidad

Hoy, muchos desarrolladores apuntan a Montevideo con proyectos en diversas zonas. ¿Cuáles son los beneficios y desafíos de este mercado? Federico Gagliardo, CEO y fundador de Vitrium Capital -una de las firmas que posó sus ojos en la ciudad vecina- cuenta que la decisión de desarrollar allí surgió a partir de 2013, cuando Vitrium inició su estrategia de regionalización para cruzar las fronteras argentinas y llegar a Estados Unidos y Uruguay. En Montevideo, la firma ya desarrolló 01 Parque Batlle, un emprendimiento multifamiliar cercano a Playa Pocitos y 01 Las Artes, en pleno Distrito de Las Artes.

Gagliardo destaca la novedad más reciente: en abril lanzaron 01 Del Centro, en la calle Canelones, en el límite de Barrio Centro y Barrio Sur, a cinco cuadras de la rambla. El emprendimiento, que cuenta con una inversión inicial de u\$s 10 millones, tendrá 6.000 metros cuadrados distribuidos en dos torres de 11 pisos conectadas por un puente, que reúnen 81 departamentos y espacios comunes. El proyecto contará con departamentos de uno, dos

y tres ambientes, *bike parkings*, espacios de co-living, *laundry* y una azotea con *parilla* y *solarium*.

El CEO de Vitrium señala que eligieron Montevideo porque vieron que la ciudad estaba experimentando un reconocimiento en el desarrollo de obras públicas, oferta gastronómica y de entretenimiento, además de una ubicación estratégica y un mercado que, según Gagliardo, se muestra dinámico y en constante crecimiento. "La ley de Vivienda Promovida tuvo gran incumbencia ya que, al ofrecer ventajas fiscales a inversores y compradores uruguayos en momentos de eventual baja de demanda, mantiene e incluso aumenta el nivel de actividad, particularmente para el desarrollo de zonas con mucho potencial", dice. Apunta que, en los últimos seis años, en Montevideo se crearon 460 proyectos nuevos que, según afirma, no hubiesen existido sin esta ley.

Para Gagliardo, las proyecciones del mercado montevideano son muy favorables: "Uruguay tiene las reglas del juego claras, una inflación que en 2018 cerró en 7,96% y que no sufre variaciones bruscas,

costos de construcción en dólares, valores de incidencia de la tierra bajos y un mercado que respeta los requisitos de cualquier desarrollador. Además, tiene el porcentual de clase media más grande de América Latina", sostiene.

En cuanto a la renta, señala que es de aproximadamente 6% bruto anual y el desarrollador cuenta que con 01 Del Centro esperan una revalorización de las unidades del 15 por ciento. Los valores parten de los u\$s 97.000 para las unidades de un dormitorio (42 metros cuadrados).

Panorama de la zona

"Montevideo es un mercado fiel, con incentivos a los compradores y con reglas claras y beneficios impositivos para los inversores", dice Fernando Agliano, gerente Financiero de SADEC S.A. que desde el año

460

Proyectos se levantaron en la capital uruguaya en los últimos años.

2012, a través de MET Desarrollos Uruguay, está desarrollando proyectos residenciales en Montevideo. Destaca los beneficios impositivos para desarrolladores que existen en Uruguay a través de la Agencia Nacional de la Vivienda, los cuales crean un marco legal que facilita la construcción y a su vez acerca a desarrolladores con compradores finales ofreciendo a estos alternativas de financiación.

"El objetivo de MET Desarrollos es la construcción de edificios residenciales, con un equipo experimentado y muy comprometido con los proyectos que apuesta a construir edificios aprobados por la Agencia Nacional de la Vivienda como Vivienda Social, para obtener así los beneficios impositivos con calidades garantizadas a un precio accesible", afirma Agliano, quien sostiene que la rentabilidad promedio de un inversor es un 12% anual y por renta anual un 7%.

Alfredo Salgado, director general de SADEC S.A. cuenta que en mayo de 2019 co-

menzaron el quinto proyecto de edificio residencial en Montevideo, MET Tres Cruces, en el barrio homónimo. Este emprendimiento cuenta con 130 unidades con departamentos de dos dormitorios, un dormitorio, monoambientes y un local, además de amenities. "Los proyectos de MET Desarrollos están ubicados en zonas estratégicas de Montevideo, con fácil acceso, cerca de universidades, clínicas y terminales de autobuses, para que sea funcional al comprador final y sea una buena alternativa para los inversores", dice Salgado. En cuanto a las tipologías, dice que las que mejor funcionan son los departamentos de un dormitorio y monoambientes.

Gustavo Pereira, titular de la comercializadora uruguaya Amarras, cuenta que tienen varios proyectos en diferentes etapas. Tres de ellos están terminados, y quedan unidades en uno de ellos, View Pocitos. Además, tienen emprendimientos en pozo (Cedar View y Puerto Aventura), que recién están arrancando. Pereira explica que Amarras apunta a un perfil ABC1, y todos sus proyectos están en Pocitos, zona de un perfil alto, con edificios y playa. Se trata de edificios de 2000 a 3000 metros cuadrados, con una altura de 10 pisos, según indica la normativa en la zona.

"Uruguay es un país que viene creciendo a un ritmo constante desde hace 18 años. Es previsible. Si bien no se hacen fortunas, siempre se gana y nunca se pierde. Esto tanto para el inversor a mayor escala -como el que hace un edificio- como el inversor a menor escala -aquel que compra un departamento para renta. Por otra parte, Montevideo tiene un mercado consolidado. Es una ciudad que crece y que se renueva", apunta. Entre los desafíos, el titular de Amarras señala que en Uruguay los tiempos son más largos. "Es una plaza activa pero no tiene los niveles de dinamismo que puede tener Buenos Aires, que cuando está en el tope de actividad tiene un mercado en donde se entra y se sale rápido. En Montevideo se entra y se sale con ganancia, pero los plazos son mayores que los que puede tener la Argentina", afirma.

Gabriela Koolen

