

## ECONOMÍA Y FINANZAS

# Inseguridad genera oportunidad en casas y encarece apartamentos

**INMUEBLES.** Analistas y agentes inmobiliarios ven moderación en el mercado, principalmente de gama alta

PABLO ZANOCCHI  
twitter.com/zanocchi

La percepción de mayor inseguridad por parte de los uruguayos impactó en el mercado inmobiliario, haciendo que algunos propietarios vendan su vivienda para ir a vivir a apartamentos y que se generen oportunidades en el mercado de las casas.

Una propiedad con jardín, piscina, barbacoa y una casa grande tiene ahora un precio por metro cuadrado que ha crecido a una velocidad mucho menor que el precio del metro cuadrado del apartamento, que –por el contrario– se ha acelerado, informaron a *El Observador* analistas inmobiliarios que adjudican este fenómeno al valor que los uruguayos, de manera cada vez más marcada, le están dando a los apartamentos por encima de las casas en materia de seguridad.

Este cambio en la tendencia de los precios, de acuerdo a lo que dijo a *El Observador* el secretario de la Cámara Inmobiliaria del Uruguay (CIU), Juan Pedro Molla, sucede hace unos años, se ha profundizado en 2014 y “ha castigado” el mercado de casas. Provocó que se dé “un divorcio importante” entre lo que vale el metro cuadrado del apartamento y el de una casa.

“Hay un jugador muy importante en el mercado que se llama inseguridad”, explicó Molla, que ejemplificó: “Una casa en el Prado o una casa en Carrasco está deprimida o ‘barata’ en comparación con un apartamento en el mismo lugar. En Carrasco un apartamento de 150 metros cuesta en el orden de US\$ 550 mil, y por lo mismo comprás una casa con mil metros de terreno y 250 metros cuadrados de casa con barbacoa y piscina”.

Para el inmobiliario, esto sucede porque en la sociedad se ha instalado “una realidad, y no una sensación térmica”. Agregó que las casas valen poco en función de las comodidades que ofrecen y en función de lo que valen, haciendo una comparación con lo que cuestan los apartamentos”, agregó Molla.

En el mismo sentido se expresó el analista inmobiliario Julio Villamide, explicando que es un fenómeno que ocurre “desde hace años”, y detallando que el precio de los apartamentos ha subido “mucho más” que los de las casas en Montevideo y en Punta del Este. “La única razón para que suceda es porque hay más demanda, y hay más demanda de apartamentos no porque a la gente le encante te-



Inseguridad genera oportunidades para quienes quieren comprar casas

## Menor incidencia de capitales extranjeros

●●● El enlentecimiento o corrección a la baja del sector premium puede explicarse por los argentinos, que para Molla cambiaron su postura y ahora quieren vender por encontrar mejores oportunidades en Paraguay o en Miami, o por encontrar un mejor rendimiento de los dólares en Argentina. Una fuente relacionada con el mercado aseguró que el temor que genera el inminente cruzamiento de los datos entre la Dirección General de Impositiva (DGI) con los de la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP) ha provocado este cambio de postura hacia la venta

por parte de los inversores argentinos. Villamide dijo no notar esto en los segmentos con los cuales él trabaja, sino que, por lo contrario, los argentinos siguen comprando, en lugar de vender. Explicó que sí cambió el público que invierte en inmuebles proveniente de Buenos Aires, de clase media en lugar de los de alta que actuaba años atrás. La percepción del descenso de la participación extranjera en la compraventa de inmuebles se reflejó en el informe de la ANV, que mostró un descenso del 20% al 10% de 2010 a 2013 del monto extranjero invertido en el mercado.

ner una persona encima y cuando hace una reunión estar molestando al del costado, sino porque en un apartamento se siente más segura que en una casa”, señaló el analista.

En Punta del Este hay oportunidades de comprar una casa más barata de lo que podría comprarse un tiempo atrás en zonas consideradas menos seguras por la población del lugar, como en los alrededores del barrio Kennedy, donde se consiguen casas de entre US\$ 150 mil y US\$ 200 mil. “No sé si se consigue un apartamento de dos ambientes por esa plata”, señaló Villamide. Por el lado de la demanda en apartamentos, el analista destacó que su inmobiliaria vendió un penthouse en la rambla de Punta Carretas en US\$ 3,5 millones. Un valor que –dice– es “difícil de alcanzar en una casa”.

### Mercado

Los especialistas expresaron que el mercado ha mantenido los precios

firmer y prevén que así seguirán. Esto implica que los compradores han absorbido el costo de un dólar 22% más caro respecto a abril del año pasado. Esto fue confirmado por el último informe de mercado inmobiliario de la Agencia Nacional de Vivienda (ANV), que muestra un aumento sostenido de los precios, tanto de casas como de apartamentos, con un precio promedio de los apartamentos muy por encima del de las casas, de US\$ 1.469 el metro cuadrado y US\$ 827, respectivamente.

Esto se debe a que el perfil medio de las casas que se vendieron durante el último año es de categoría económica y en un estado de conservación regular, según el informe.

Carlos Aliano, de Sures Bienes Raíces, entiende que estamos en un escenario de “pocos aumentos”. Explicó que el traslado del tipo de cambio no se dio porque la inflación en pesos y los aumentos sala-

riales de la construcción “erosionaron la ventaja que la devaluación representó”. Además, dijo que el precio de los terrenos sigue estable y, por tanto, “no ha habido bajas en los costos de reposición de inmuebles, que son fijadores de precio de todo el mercado en general”.

Tanto Molla como Villamide coinciden en que la firmeza de los precios se mantiene gracias al vigor del mercado de clase media, incentivados por la ley de vivienda de interés social y un más fácil acceso al crédito.

De todas formas, los especialistas detallan. “Hay una cierta especulación por parte de los compradores que están esperando que bajen los precios. No tiene la adrenalina que tuvo en 2012 o 2011, pero es un mercado que se sigue moviendo. Funciona bien el tema alquileres. Cuando funcionan bien los alquileres es porque el que sale a comprar de repente prefiere especular y postergar la decisión de

### LAS CLAVES

- **BRECHA.** El precio promedio del metro cuadrado de las casas creció a menor ritmo que el de los apartamentos.
- **US\$ 550.000.** Con ese monto se puede comprarse una casa en Carrasco de 1.000 metros de terreno, piscina y barbacoa o un apartamento de 150 metros cuadrados en el mismo barrio.
- **SEGURIDAD** Es el único argumento que encuentran los especialistas para explicar la desaceleración en el aumento del precio de las casas, desligándose de la dinámica de los apartamentos.

compra esperando que los precios bajen”, dijo Molla.

### Precios por nivel

Tanto el secretario de la CIU como Villamide distinguen que hay diferencias en el comportamiento de la demanda para viviendas de alta gama y de clase media.

Molla explicó que el segmento premium se trata de un mercado en el que los propietarios no están “atorados”, reconociendo que “siempre hay malos administradores de economías domésticas”, esas viviendas quedan en el circuito familiar o en el circuito de amistad. Esto hace que no haya oportunidades en el mercado. Aunque sí, entiende que en el momento de cerrar los negocios, como la clientela está al tanto de que el mercado no tiene el vigor que tenía años atrás, se termina vendiendo por debajo del precio de lista.

Para Villamide hay un enlentecimiento en el sector alto, pero los precios se mantienen estables. “Hay menos compradores y menos vendedores, pero los precios están sostenidos, lo que indica que no hay una corrida de venta porque la gente necesite liquidez. Pero además, la gente dice: ‘Y si vendo, ¿qué hago con el dinero?’”.

Acerca de este cambio de ritmo que se da entre un mercado y otro, Aliano tuvo una posición opuesta: “En general los precios que más se han mantenido al alza son los de gama alta, los de gama media han desacelerado los aumentos y están estables, seguramente debido a una mayor sensibilidad de la demanda”. ●