

La nueva tendencia inmobiliaria

Barrios 4.0



Tania Robaina
Exoneración de los anticipos de IRAE y Patrimonio

Martín Acosta
Ingreso al país de propietarios extranjeros

Matías Medina
La importancia de legislar para los operadores

Arnaldo Nardone
Despierta actividad del turismo eventos y reuniones



Uruguay

Puede ser
un gran destino
para inversiones
inmobiliarias.

Los inversores hoy necesitan servicios que vayan más allá de encontrar la mejor propiedad. Brindar un asesoramiento inmobiliario integral requiere considerar también aspectos tributarios, de fiscalidad internacional, estructuración jurídica, protección patrimonial, residencia fiscal y radicación legal, entre otros.

Con nuestro aporte profesional podrá generar una propuesta de mayor valor para sus clientes.

Convenio con



Consulte por condiciones especiales para miembros de la CIU.

Oficinas:

Juncal 1327 D - Piso 22
Montevideo, Uruguay

Office Punta, Of. 303.
Av. Italia y Julio Herrera y Reissig. Parada 4
Punta del Este, Uruguay

(+598) 2915 1777 - info@ricaconsultores.com.uy

RICA
CONSULTORES

www.ricaconsultores.com.uy

Staff

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

Redactor Responsable:

R. Wilder Ananikian
wilderananikian@gmail.com

Editor:

Heraclio Labandera
heraclio.labandera.suarez@gmail.com

Contacto:

ciu@ciu.org.uy

Diseño:

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

Colaboran en este número:

Heraclio Labandera, Arnaldo Nardone, Dr. Martín S. Acosta, Dr. Julio Decaro, Natalie Ayçaguer, Dr. Juan Diana, Dra. María Elena Lenguas, Cra. Tania Robaina, Dr. Felipe Martínez Falco, Matías Medina, Dr. Alfredo Tortorella, Prof. Jorge Aurelio Alonso, Alfredo López Salteri, Ximena Pardiñas, Santiago Core, Natalia Tellechea, João Teodoro Da Silva, Armando Pepe, Damián Tabakman

Fotografía de tapa:

Shutterstock

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

Impresión:

El País
D. L. N° 331.068

Edición bimestral
Distribución gratuita
2.000 ejemplares



CÁMARA INMOBILIARIA
URUGUAYA

CIUDADES

Revista Oficial de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya
Nro. 84 - Año 21 - Setiembre / Octubre 2021

Autoridades

Presidente

Leon Peyrou

Vicepresidente

Beatriz Carámbula

Secretario

Matías Medina

Prosecretario (CIC)

Daniela Hernández

Tesorero

Luis Silveira

Directivo

Álvaro Echaider

Directivo

Victor Reynoso

Directivo

Alicia Huertas

Directivo (CIR)

Carlos González

Directivo (CAINPA)

Diego Beloqui

Directivo (CIM)

Mario Méndez

Director de Relaciones Internacionales

R. Wilder Ananikian

Comisión de Ética

Juan Pablo Blengio

Diego Perdomo

Diego Beloqui

Comisión Fiscal

Gabriel Valeta

Fernando Alfaro

Luis Pisano

Gabriel Soares Netto

Benigno Carballido

Comisión de Socios

Fernando Micucci

Leonardo Bordad

Alicia Huertas

Comisión Intergremial

Leon Peyrou

Beatriz Carámbula

Luis Silveira

Comisión de Asuntos Legislativos

Leon Peyrou

Beatriz Carámbula

Matias Medina

Victor Reynoso

Luis Silveira

Comisión Interinstitucional de la Actividad Inmobiliaria

Leon Peyrou

Beatriz Carámbula

Álvaro Echaider

Luis Silveira

Comisión Prevención de Lavado de Activos

Leon Peyrou

Luis Silveira

Matias Medina

Mario Méndez

Consejo Consultivo

R. Wilder Ananikian

Gabriel Conde

Alfredo Blengio

Gustavo Iocco

Rubén Álvarez

Asesores

Cra. Tania Robaina

Dr. Alberto Puppo

Dr. Santiago Carnelli

Dr. Leonardo Costa

Cr. Ricardo Domínguez

Depto. de Socios

Natalia Pena

Secretaría General

Natalia Martínez



Sumario

7 Editorial: La dimensión humana del negocio inmobiliario

8



Análisis: de la Redacción de CIUDADES
Los barrios 4.0 ya están aquí

12 Arnaldo Nardone:
La importancia del turismo de reuniones y eventos para la Economía de los países y ciudades

14 Heraclio Labandera
Ventanas entornadas ventanas abiertas

18 Dr. Martín S. Acosta:
Ingreso a Uruguay de extranjeros propietarios de inmuebles

21 Dr. Julio Decaro:
¡Estad atentos!

22 Natalie Ayçaguer:
Las viviendas que cambiaron una ciudad

25 Dr. Juan Diana y Dra. María Elena Lenguas:
Proyecto modificativo de la reglamentación antilavado del sector no financiero

28 Cra. Tania Robaina:
Exoneración de pagos de anticipos de IRAE y Patrimonio

29 Dr. Felipe Martínez Falco:
Dos recientes novedades fiscales sobre construcciones de gran dimensión económica y facilidades de pago con DGI

32 Matías Medina:
Ley de Operador Inmobiliario vs Ley de la selva. ¿Qué primará en nuestro país?

34 Dr. Alfredo Tortorella:
Ser “profesional” o “técnico en algo” no significa ser “experto en algo”

37 Prof. Jorge Aurelio Alonso:
¿Qué nos propone el mercado inmobiliario postpandemia?

39 Alfredo López Salteri:
Aprendiendo a aprender en un escenario de pandemia

42 Ximena Pardiñas:
Mi sueño olímpico y el liderazgo personal

46 Santiago Core:
¿Cómo está su marca?

48 Natalia Tellechea:
¿Debemos compartir contenidos de nuestra vida personal en nuestros perfiles profesionales?

50 João Teodoro Da Silva:
Elecciones de los corredores inmobiliarios de Brasil

52 Armando Pepe:
Crisis argentina de la industria inmobiliaria

54 Damián Tabackman:
La nueva agenda del desarrollador

56 Nota de Interés: Scotiabank
La nueva agenda del desarrollador

La dimensión humana del negocio inmobiliario



Leon Peyrou
*Presidente de la
Cámara Inmobiliaria
Uruguay*

En los últimos tiempos han surgido multiplicidad de aplicaciones ofreciendo alternativas de servicios inmobiliarios cuasi mágicos. Tasan a distancia y ofrecen servicios ligeros de gestión, encarrando el negocio con características que nos preocupan.

Quienes conocemos cabalmente esta actividad manejamos con certeza que el proceso de venta o arrendamiento de un inmueble desde el primer paso, la tasación, requiere la presencia in situ del operador que hará un concienzudo análisis de todas las variables que determinan el valor de una propiedad. Al margen de esto, debe considerarse entre otras cosas el estado, la funcionalidad, la ubicación, la orientación, las características del edificio, del entorno, la vecindad y los múltiples factores que no puede felizmente determinar una tasación hecha por algoritmos.

Luego viene la escucha, el intercambio entre propietario y operador, la motivación de la venta, el proyecto futuro y el análisis de la viabilidad del mismo en función del resultado y tantas otras sutilezas de dimensión humana que no es el momento determinar. Porque no siempre la realidad va de la mano de la ilusión y es responsabilidad del operador inmobiliario informar en ese sentido, y no sugerir vender sin tener en cuenta que su plan es realizable.

Hay que ofrecer la dimensión humana del negocio. Hay que manejar alternativas crediticias convenientes y acordes a las posibilidades de cada uno. Hay que calificar para un crédito, no solo desde un punto de vista de capacidad de pago, relación ingresos-cuota, sino también edad, salud, y mil otras variables sutiles que debe aportar el profesional.

No menos importante es escuchar al eventual comprador para lograr ser los más acertivos posible. No se trata de quien busca dos dormitorios en Pocitos o en otro barrio cualquiera, tenga que visi-

tar todos los todos los apartamentos de esas comodidades en la zona deseada.

Se trata de escuchar atentamente, recabar la mayor información, captar las verdaderas necesidades y, no menos importante, las motivaciones que lo inspiran. En síntesis, conectar, cosa poco probable que lo haga una aplicación. Luego viene el proceso de negociación, de mediación respetuosa con el objetivo de lograr una instancia justa, donde ambas partes culminen conformes.

Sin desmerecer las virtudes de algunos sitios, no podemos negar la ligereza que vemos para quienes están detrás del teclado, hacer comentarios y hasta ofertas absolutamente desatinadas.

Creemos en la experiencia comercial "cara a cara". Creemos en la actividad presencial. Y no menos importante es controlar el contacto entre los profesionales notariales designados por las partes, solicitando al escribano del vendedor la documentación necesaria, ni mas ni menos. O regulando los tiempos para llegar a un boleto de reserva en el momento justo y conveniente para todos. El justo. O suministrándole al escribano del comprador todo lo que sabemos que va a necesitar.

No solo es el simple acto de asegurar que esté la documentación completa. Además de una simple transacción hay un aporte irremplazable.

Son los seguros, las caracterizaciones urbanas, las constancias de no adeudos, y muchos etcéteras más, o hechos frecuentes de solucionar que forman parte de la infinidad de eventuales dificultades que puedan surgir en el interín.

Hay detrás de la tarea inmobiliaria un hilo invisible y una sutil cuota de aporte de humanidad, algo que un algoritmo nunca podrá reemplazar. Es un trabajo hecho para lograr la satisfacción y felicidad del cliente, algo que conserva un

valor intangible pero determinante para el ser humano que un algoritmo no podrá brindar. Es lograr que el momento de la firma definitiva sea de alegría por llegar con todo resuelto, sin un cabo suelto, acorde a la ilusión de cada parte.

La compraventa o arrendamiento de un inmueble, sea un hogar, negocio, campo o inversión, esta cargada de emotividad y es altamente estresante para la mayoría de las personas involucradas.

El operador inmobiliario debe ser ese fusible que soporte la sobrecarga y no permita que salte la llave general. Debe operar bajo el concepto de la excelencia, pasar de la etapa de asesor a la de gestor, y luego cumplir con la asistencia al escribano tanto como sea posible.

El operador esta preparado para operar como un solucionador de contingencias, para que la operativa se viva de forma distendida y nunca sea un sufrimiento. Tenemos la consigna de que la compra de un inmueble sea sólo disfrute y para eso trabajamos.

Como dijimos, escuchando, empatizando y entendiendo lo que siente cada parte, porque sabemos que eso nunca se perderá en la actividad inmobiliaria. No hay que dejarse hipnotizar por tecnologías con más marketing que eficacia. Pero que nada de esta reflexión induzca a pensar que no tenemos un gran reconocimiento a la tecnología que tanto ha facilitado el trabajo y permitido interactuar de forma remota, en el transcurso de la cuarentena por la pandemia de Covid-19. Claro que si. Se trata de reivindicar lo que la máquina ni el algoritmo sustituyen.

Detrás de este negocio hay un aporte irremplazable de humanidad, que solo la intervención de las personas puede asegurar. Porque detrás de este negocio hay emociones involucradas y no máquinas, aplicaciones o algoritmos que puedan, en eso ser más eficientes que el humano.

Los barrios 4.0 ya están aquí



Los hábitat del mundo posindustrial imaginado por Daniel Bell no lo hubieran anticipado. La forma de vida descrita por Zbigniew Brzezinski en su era tecnocrática no lo hubiese sospechado.

Ni los futurólogos más despegados de la realidad lo hubieran imaginado como una realidad tangible y al alcance del humano común.

Las tecnologías de la comunicación y la Inteligencia Artificial han logrado construir un puzzle cibernético inimaginable por el más osado de los escritores de anticipación de pocos años atrás.

De esa mano intangible fue que nació la idea de las “Smart Cities”, llamadas en buen castellano “ciudades inteligentes”, que son sistemas complejos e interconectados que

se valen de las nuevas tecnologías para gestionar desde una unidad virtual, sistemas de transporte, recursos energéticos e hídricos, protección y seguridad civil y hasta la gestión de los ambientes.

La lista sería infinita, pero basta para saber que en ellas se encuentran todas las prestaciones que la tecnología y la inteligencia de autogestión hoy ponen al alcance



del ser humano.

De esa categoría superlativa surgen instancias de sucesiva menor escala, pero con las mismas posibilidades de acceso remoto, autogestión tecnológica y control a distancia que facilitan la vida del ser humano.

Por comodidad vale la pena usar un término que en definitiva puede ser insuficiente, pero visibiliza a los modelos de hábitat que se autogestionan.

Es la “robotización” de las ciudades la que se puso de moda, y su escalón más pequeño sería el de la viviendas, donde este sistema de tecnologías de telecontrol y autogestión se denomina “domótica”, una versión hogareña de la modalidad operativa de las “smart cities”.

Se podrían hartar con la casuística, pero todos los días en esta área hay novedades e innovación.

El siguiente escalón de esta forma de manejo de los espacios y las construcciones con los mismos criterios de unidad inteligente, sería el usado con los edificios, lo que se conoce como “inmótica”, y que permite brindar al usuario otras prestaciones de mayor dimensión pero bajo la misma lógica.

Siguiendo esta pirámide de innovación, la propuesta más disruptiva de los últimos tiempos ha sido la de los “barrios inteligentes”, espacios controlados y gestionados por la Inteligencia Artificial con dimensión humana.

Una pequeña ciudad dentro de la ciudad.

Podría pensarse que estos administrículos hipertecnológicos son realidades tangibles en lugares exóticos como Dubai o Sigapur, donde la experimentación social con la ultramodernidad está a a orden

del día, pero no es así.

Si se piensa que aquí al lado, en Brasil, las ciudades de mediano porte hacia arriba ya cuentan con plataformas para hacer ciudades inteligentes de todas las urbes del país, se comprenderá el motivo de que estén naciendo experiencias de “barrios inteligentes” que transforman la vida en una nueva experiencia.

Burbujas inteligentes

Así como una ciudad inteligente detecta las necesidades de sus ciudadanos, y reacciona a estas demandas en tiempo real, o anticipándose a lo que pueda suceder, la idea de los barrios inteligentes funcionan igual manera.

En Italia se desarrolló el primer embrión de estos nuevos proyectos, tuvo varios desarrollos y la experiencia cruzó el Océano Atlántico para llegar al Brasil como primer punto de escala.

Ya opera en el país norteamericano la firma Planet Smart City, que ha diseñado y construido barrios inteligentes y asequibles al público. Y no es una idea pensada para los costos de Dubai, precisamente.

“Como operador proptech, combinamos “propiedad” con “tecnología”, abarcando la transformación digital, la innovación social y los servicios para reducir el coste vital y mejorar la calidad de vida”, sostuvo el Ceo Global Gianni Savio.

“Diseñamos y construimos barrios inteligentes y asequibles al público, integramos soluciones inteligentes, soluciones de Internet de las Cosas (IoT) en las áreas de planificación y arquitectura, tecnología, innovación social y medio ambiente”, agregó Savio.

“Nuestra plataforma digital co- ▶

necta las soluciones inteligentes ofrece servicios, actividades y programas disponibles para los residentes de cada urbanización. Y con ello, somos pioneros en nuevas normas de vida comunitaria, creando valor duradero para el negocio inmobiliario, las comunidades y las generaciones futuras”, aseguró a CIUDADES el Ceo para Latam, Susanna Marchioni.

La firma opera en mercados como Italia, Brasil e India, con desarrollos a la medida de la comunidad donde se ha instalado.

El enfoque disruptivo de Planet consiste en incorporar e integrar las tecnologías e innovaciones de las Smart Cities en el diseño de grandes complejos residenciales.

En Brasil, Planet está desarrollando en Fortaleza un barrio

inteligente de viviendas asequibles que albergará a unos 25.000 residentes. Es solo un ejemplo.

El habitante de una de estas unidades cuenta con aplicaciones digitales desarrolladas por Planet que le permite comprobar el consumo de servicios públicos, reservar espacios compartidos de la comunidad o cuestiones básicas como seguridad y riego inteligente de áreas verdes, entre otras.

El Centro de Competencias de Turín, actúa como un laboratorio de innovación e investigación con profesionales que vienen de diferentes experiencias y nacionalidades, expertos en el desarrollo de soluciones smart relacionadas con los recursos del ecosistema, la innovación social, los sistemas de IoT y la planificación urbana en el contexto del desarrollo inmobiliario sustentable.

El futuro ya llegó

El mercado de la vivienda del futuro se centra en prestar servicios innovadores y soluciones inteligentes para la vida sostenible.

El ciudadano del mañana deberá contar con reciclaje de las aguas residuales, optimización del consumo de energía, recolección y separación inteligente de sus desechos, uso de energía renovable, servicios compartidos de WiFi gratuito, uso compartido de automóviles y bicicletas, jardines urbanos compartidos, biblioteca de artefactos para trabajos manuales, áreas comunes, y muchas otras prestaciones que se harán necesarias en hábitats que deberán operar como burbujas autogestionadas, concluyó el Representante Ejecutivo para Latam, Edgardo Salamano.

Ese es el concepto inmobiliario 4.0 y la noticia es que vino para quedarse. ■





Tu casa habla de vos. Tu banco también.

Pagalo hasta en 25 años y además, tenés el crédito aprobado durante 6 meses para buscar tu casa.

Préstamo inmobiliario
Tasa desde

5.25% T.E.A. EN U.I.

Pedilo en scotiabank.com.uy