



# Inversiones URUGUAY y verano en el Este

Con su encanto intacto, la Península es, además de un destino de vacaciones, un lugar donde apostar al ladrillo en todas sus variantes Pág. 6

**ADRIANA B. ANZILLOTTI**  
LA NACION

Playa, mar, vacaciones. Y buena vida en la otra orilla. Aunque no hay que descartar que también este ámbito es propicio para armar negocios. Los del Real Estate están a la vista: torres, edificios de menor volumen. De un lado y del otro de la Península y más allá, las chacras camino al Norte. ¿Qué sucede en esta zona de la que tanto se habla en los últimos tiempos? Lidera los cambios José Ignacio, aunque esta playa parece el punto de partida de nuevos emprendimientos. ¿Dónde? En Laguna Garzón, donde por ejemplo Eduardo Costantini (h.), presidente de Costa Partners, desarrolla “el primer proyecto sustentable, Las Cárcavas, sobre una superficie de 51 hectáreas, fraccionado en 20 chacras para uso residencial y una inversión proyectada de 20 millones de dólares. “También Village del Faro, con muy buena respuesta de la demanda que elige lotes sobre la playa y otros muy cercanos, y vistas únicas en un lugar irrepetible”, cuenta Gustavo Machado, de la Inmobiliaria Arena. Y agrega: “El mismo desarrollador de Village del Faro está ahora a punto de terminar una interesante propuesta en Laguna Garzón-Rocha para la venta. Se trata de Rincón de Arditeia, fraccionamiento de alrededor de 25 chacras, con superficies a partir de 5 hectáreas. Este proyecto tiene una superficie total de 194 ha entre el mar y Laguna Garzón. Formaba parte de

Continúa en la Pág. 6, Col. 1

# Vacaciones y negocios

## Diversidad en los proyectos esteños



Dunas del Faro, en José Ignacio

Sigue la construcción de torres premium y aumenta la oferta de lotes en las chacras cerca de José Ignacio, y en Laguna Garzón, en Rocha con propuestas exclusivas

Continuación de la Pág. 1

una superficie mayor que la familia Etchepare posee desde hace treinta años. Las chacras de 5 hectáreas se venderán en valores cercanos a los 500.000 dólares.

En esta zona, la desarrolladora Argencons eligió, como dice su presidente, Miguel Camps, "el mejor punto de La Brava de José Ignacio, con bajada a la playa, muy cerca de La Huella y pegado a Club de Mar, Dunas del Faro. Tiene lotes rodeados por un espacio libre parquizado que completa 15.000 m<sup>2</sup> para el proyecto de hotel con el estilo del lugar, para el que calcula una inversión de 11 millones de dólares. Tendrá beach-club, bar y restaurante, piscina y gran deck panorámico. En la planta inferior, además de la recepción del hotel se localizarán el spa y los vestuarios. Las 48 unidades (de dormitorio en suite, estar con bar y deck-terraza) se agruparán en 6 villas con accesos independientes, logrando las mejores visuales y privacidad".

La buena gastronomía se suma a esta zona atractiva y natural por excelencia, en Rocha con la llegada de un restaurante de los mismos dueños de NAM, en José Ignacio y del café Misterio, en Carrasco.

Entre las novedades hay que incluir otro proyecto que lanza MF Group—por la ruta 10, en el km 107,5, entre La Barra y José Ignacio—, el barrio Lomas de San Vicente, compuesto por 27 lotes y 4 chacras, con su infraestructura lista para que los propietarios puedan construir.

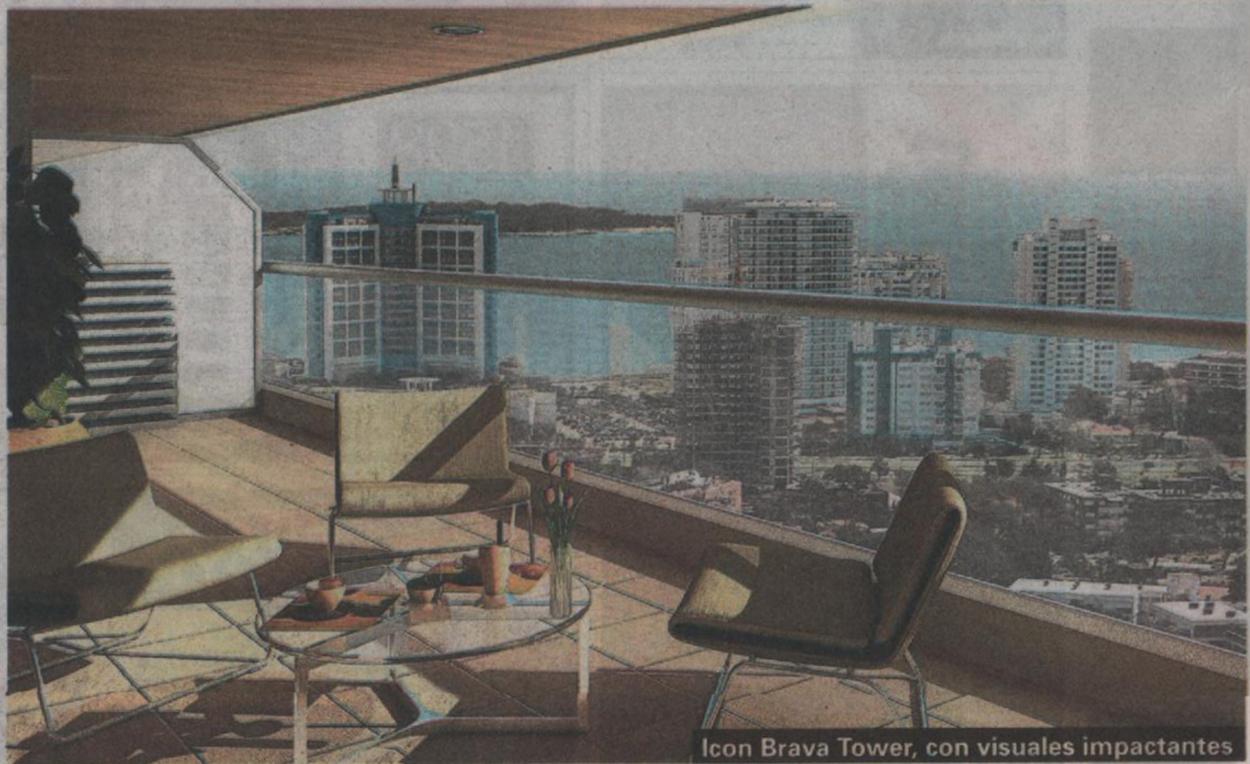
### La Mansa o La Brava

Como dice Daniel Zulamián, director de Zulamián Desarrollos Inmobiliarios, "hay muchas construcciones en Punta del Este. El

crecimiento parece caótico, pero no lo es: está basado en ordenanzas, normas legales. Así, torres con altura, por ejemplo, se pueden desarrollar en la zona de La Pastora, cerca del hotel Conrad. Construimos allí Casino Tower, con 24 pisos, que se entregará en 90 días". Uno de las tantas obras, porque en esa zona, también cerca del shopping, hay más proyectos, entre otros de Zulamian. "Claro que respetando los retiros, las distancias, la relación con las áreas verdes. Lo que permite explotar las buenas vistas para todos, ya sea desde La Mansa o La Brava, y del bosque", agrega. Explica que existen toda clase de tipologías, pero las más buscadas son las de uno, dos y tres dormitorios, entre 3500/4000 dólares el m<sup>2</sup>. El empresario explica el fenómeno de instalarse sobre la primera fila, de cara al mar, y desde luego, esa línea tan requerida se vuelve escasa.

En Punta del Este el complejo Le Parc construyó dos torres frente a La Brava. Susana Giovinazzo, directora comercial de Raghsa, comenta que a la fecha quedan por vender las últimas seis unidades de un total de 94 de la torre 2, con valores por m<sup>2</sup> que rondan los 3400 dólares. "Un éxito comercial contundente. Y una respuesta de la demanda que apuesta por obras premium". En esa línea también de alta gama está la firma uruguaya WSW (Weiss-Sztryk-Weiss), que avanza con sus inversiones—más de 100.000 m<sup>2</sup>—en la saga de obras como Imperiale, Ocean Drive y One, además de un proyecto hotelero, Imperiale Ramba, en un lugar exclusivo de Pocitos, en Montevideo, con valores que parten, según sus características, desde 175.000 dólares.

Alex Alvira, encargado de la oficina comercial de Palmar Suevia, y además promotor del proyecto Icon Brava Tower, comenta: "Este edificio aplica el concepto de sustentabilidad con la incorporación de tecnologías que aprovechan los recursos naturales renovables y el uso racional y moderado de los materiales. Icon Brava Tower está en la parada 6 de La Brava, de 24 pisos. Está dotado de energía eólica y solar, y logra además de una empatía



Icon Brava Tower, con visuales impactantes

con el medio ambiente. Se vende a un valor aproximado según la unidad de 290.000 dólares para una de 2 dormitorios", añade.

Acerca de la temporada que viene, Alejandra Covello, representante de Covello Internacional, augura buenas perspectivas para el verano con cantidad de turistas que llegan de la Argentina. "No

sólo porteños; hay muchos cordobeses y rosarinos, que incluso construyen sus propios edificios. También en Punta del Este hay muchos proyectos de argentinos que arman fondos para invertir, además de canadienses. Sumados a inversores españoles, franceses e italianos. Y hasta noruegos."

Entre sus propuestas comercializa proyectos como Torre Esmeralda en la parada 5, otro en la parada 20, Horizonte; en la parada 10, de La Brava; también Look y Greenlife. En muchos de estos edificios los valores rondan los 2300 dólares el m<sup>2</sup>. "Aunque en el exclusivo Moette, de sólo 4 pisos, los valores rondan los 7000 dólares el m<sup>2</sup>", admite.

Juan Carlos Sorhobigarat, director general de Terramar Christie's International Real Estate, analiza el mercado esteño: "Con relación al supuesto auge inmobiliario de Punta del Este, creo que lejos de tener un ritmo explosivo crece de manera razonable y sostenido, motivado por el aumento de la demanda que dejó de ser exclusivamente argentina. En los últimos años se ha visto enriquecida con

público brasileño de altos recursos de San Pablo y Río, y la consolidación del posicionamiento de esta costa como destino de alta gama para el mercado internacional. Sé que muchos se asombran con el aumento de los precios de los inmuebles en Punta del Este, pero éste no es un hecho aislado, sino que es consecuente con los aumentos de las propiedades premium registrados en todo el mundo". También considera el ladrillo como un refugio incuestionable: "Frente a la inestabilidad de los mercados, el Real Estate orientado al sector de más alto poder adquisitivo se muestra como el más seguro. Y eso se verifica en el incremento del valor de las propiedades de muchas ciudades europeas que, como en el caso de París, han superado en muchos casos el 20% aun en un contexto recesivo. En Punta del Este, igual que otros destinos internacionales comparables, es pequeño y, a medida que se termina la tierra, el precio se incrementa. Tal es el caso de los lotes sobre el mar en José Ignacio, que subieron en los últimos años hasta un 500 por ciento".

### En números

Ramón de Isequilla, director ejecutivo de Destino Punta del Este, aporta algunos datos que revelan el crecimiento de PDE, que hoy enfrenta otro paradigma, basado en cualidades que los inversores aprecian como certeza, seguridad, confianza, previsibilidad y buen clima de negocios. Según un análisis, en Maldonado en 2011 se están construyendo 786.348 m<sup>2</sup> en primera línea; el precio promedio de las unidades premium es de 3472 dólares el m<sup>2</sup>, y la superficie promedio de 125 m<sup>2</sup>.



Uno de los proyectos de WSW, Ocean Drive 2



Impactante lobby con doble altura en Greenlife



Rincón de Arditeia, con paisajes únicos