

Con el encanto del candombe

Los desarrolladores argentinos apuestan cada vez más por Uruguay y la demanda responde. Punta del Este se consolida, Montevideo se desarrolla y Carmelo promete.

Ya no es sólo la demanda. Ahora, también, son los propios desarrolladores argentinos los que miran a Uruguay para generar negocios. “Es un país sin sobresaltos macro. En ese mercado, uno no se pregunta qué puede pasar con el dólar y la inflación”, comenta Miguel Camps, presidente de Argencons, un referente del mercado local que puso pie en la tierra vecina.

Hace cuatro años, Camps llevó la marca Quartier a Punta del Este, con dos proyectos en los que destinó US\$ 60 millones y, ahora, va por más. Destinará US\$ 12 millones en un hotel, Dunas del Faro, de 3500 metros cuadrados, en José Ignacio, Punta del Este. “Es un emprendimiento al que se puede ingresar con un módulo de inversión de US\$ 250.000, con un retorno que, bajo el análisis de una hipótesis conservadora, permitirá una renta anual del 6 por ciento en los primeros años”, explica el desarrollador. Aclara que, en cinco años, “aumentará a 11 por ciento”. Camps también construye Anastacio, un club de chacras

de 270 hectáreas, a 6 kilómetros de San Ignacio, que lanzará este año. Además, negocia para llevar un Quartier a Montevideo.

Camps no es el único argentino que desembarcó en los pagos del candombe. Alejandro Ginevra, fundador de Gnv group, compró tierras en Montevideo. Eduardo Gutiérrez, presidente de Farallón, desarrolla Silente en La Brava, Punta del Este. Eduardo Costantini, de Consultatio, tiene un proyecto en Laguna Garzón. TGLT avanza en Pocitos. Raghsa llevó las Le Parc a Roosevelt y maneja un nuevo emprendimiento en carpeta. Creaurban desarrolla Terrazas del Cultural, un barrio cerrado ubicado en Manantiales, con residencias de 300 metros cuadrados y 1000 metros cuadrados de tierra, que superan los US\$ 700.000. Por su parte, Eidico consolida un barrio cerrado en las inmediaciones del Four Seasons de Carmelo, con lotes que arrancan desde los US\$ 80.000. “Es un mercado que no sufre los vaivenes de la economía”, dice Jorge O’Reilly, presidente de esta desarrolladora.

WIN es un proyecto de US\$ 15 millones. Se levanta en la Barra, en la parada 31. El valor promedio del m² es de US\$ 3000.





Punta del Este pasó de ser un refugio de inversiones argentinas a convertirse en un lugar de demanda internacional, que se consolida como un destino exótico en América del Sur. Con incidencias que varían entre los US\$ 500 y los US\$ 1100 por metro cuadrado en las primeras líneas al mar, la localidad sumará, esta temporada, 32 nuevos edificios a la oferta.

“En total, son 77, entre los que están terminados y los que se construyen. La mayoría de los proyectos nuevos están en La Mansa y entre el Conrad y Gorlero. En el primer caso, con unidades más amplias y, en el segundo, más pequeñas, pensadas para el público inversor”, explica Germán Gómez Picasso, director de Reporte Inmobiliario. Reconoce como una debilidad del mercado la escasez de unidades de menos de US\$ 500.000.

Teniendo en cuenta esto, en el complejo WIN que se levanta en La Brava, se generaron unidades más pequeñas y la posibilidad de tener productos desde los US\$ 450.000, en una zona en la que la mayoría de la oferta supera US\$ 1 millón. El proyecto, de US\$ 15 millones, está en la parada 31, donde el metro cuadrado promedia los US\$ 3000. “Quien compra, apuesta más a una apreciación del valor que a la renta. Punta del Este no es la misma que hace 10 años. El mundo la descubrió”, explica Miguel Ludmer, director de Interwin. Pegado a este proyecto, Farallón desarrolla, en tres hectáreas y media, Silente, un emprendimiento de más de US\$ 70 millones de inversión.

La demanda en Punta está activa, impulsada por argentinos pero, también, por brasileños. “Hoy, representan el 20 por ciento de los compradores. En 2010, eran el 14 por ciento. Los argentinos cayeron del 60 al 45 por ciento”, comenta Alejandra Covello, representante de Covello Internacional, que comercializa Look Brava, una torre de 26 pisos en la Parada 10 de Playa Brava. En ese proyecto, el metro cuadrado promedia los US\$ 2500. También, en la Brava, pero en la parada 8, Raghsa lanzará, esta temporada, las Le Parc Aparts.

“La mayor oferta no impactará en los precios, que tienen un incremento anual del 10 por ciento. Las buenas tierras se están terminando”, analiza Juan Carlos Sorhobigarat, director de Terramar. Agrega otro factor que contribuye a que los valores se mantengan: la localidad, donde viven 20.000 personas (170.000 en todo Maldonado), se perfila como lugar de residencia permanente. La estimación es que, en 2025, tendrá 450.000 pobladores. Por eso, destaca oportunidades en la generación de emprendimientos *mix use*, que combinen oficinas con locales comerciales, en zonas descentralizadas.

Sorhobigarat también augura un futuro próspero para el negocio hotelero. Ya anunció su desembarco el Hilton —en el ex hotel San Rafael— y se murmura la llegada del Ritz a La Mansa. “Hoy, los hoteles tienen un promedio de ocupación de hasta 55 por ciento todo el año. Además, hay que tener en cuenta que, en la pasada temporada, Uruguay recibió 2,5 millones de turistas, que generaron US\$ 1500 millones. Un dato no menor, si se tiene en cuenta que somos 3,2 millones de uruguayos”, explica. Resalta un hito clave para el desarrollo de la costa esteña: la construcción del predio ferial y de convenciones, en 15 hectáreas de la zona de El Jagüel, entre Maldonado y La Barra.

Otra área nicho de emprendimientos es la avenida Roosevelt, donde el grupo brasileño Invergroup —el mismo que desarrolló Aquearela, cuyas reventas ya promedian los US\$ 4500/m²— levanta Green Life, un proyecto de US\$ 40 millones. Son dos torres, en las que el metro cuadrado se comercializa a US\$ 2200. “No hay *boom* pero, sí, movimiento. La gente compra sensatamente. Busca ubicar sus activos en ladrillos, escapándose de la volatilidad de las monedas. Punta del Este está de moda no sólo en América latina, sino, también, entre los europeos”, explica Ricardo Weiss, empresario que desarrolló más de 250 edificios en el Uruguay.

Hoy, Weiss tiene US\$ 335 millones invertidos en proyectos en curso. Buen conocedor del mer-

1. Monte Calmo arma un barrio *top*, Lomas de San Vicente. 2. Look Brava, en la parada 10 de La Brava. 3. Dunas del Faro, el hotel que construirá Miguel Camps, de Argencons, en José Ignacio.

Entre US\$ 4000
y US\$ 4500
cotiza el metro cuadrado
premium de venta en las
primeras líneas de playa en
Pocitos, Montevideo.



Arroyo Carmelo, el único complejo de condominios con amarras en la ciudad.

US\$ 1200/m²
es el valor promedio al que se comercializan, en pre-venta, los proyectos nuevos que hay en Carmelo.

cado en el que nada como pez en el agua, reconoce que a la demanda actual no le interesan las facilidades. “Hay casos en los que hasta se adelantan los pagos”, afirma. Responde la pregunta del millón: ¿por qué “cierra” invertir en Punta del Este? “Las rentas promedian el 3 y 4 por ciento anual sobre activos que se revalorizan a un ritmo de 10 y 15 por ciento al año, sin valor de burbuja”.

Mercados emergentes

Respecto a nuevas zonas, el cambio de zonificación en el triángulo comprendido entre La Pastora, Roosevelt y Lobos, más conocida como Aidy Greel, genera que algunos desarrolladores compran varias casas para construir torres de hasta 25 pisos—ocupando el 30 por ciento del área verde—, cerrando negocios con incidencias que promedian los US\$ 400 por metro cuadrado vendible. En cuanto a tendencias, Weiss reconoce que hay un público que se vuelca a comprar tierras en las periferias de la ciudad, para combinar la explotación agrícola con el turismo. En esos casos, los valores de las hectáreas oscilan entre US\$ 10.000 y US\$ 50.000.

En línea con esto, José Ignacio y sus alrededores crece. A mitad de camino entre La Barra y José Ignacio, el grupo Monte Calmo destinó US\$ 9 millones en Lomas de San Vicente. Un barrio cerrado, compuesto por 27 lotes de un promedio de 5000 metros y cuatro chacras, en 54 hectáreas, que desarrollará con la inusual característica de ya tener toda la infraestructura del barrio lista para que los

propietarios puedan comenzar a construir. Entre las innovaciones, cuenta con huerta y gallinero. Además, los propietarios pueden instalarse durante la construcción de su casa, en *dormies* equipados.

Por otra parte, a 10 minutos de José Ignacio fue el sitio elegido por Eduardo Costantini, presidente de Consultatio, para armar Las Garzas, un barrio cerrado de 450 lotes que promedian los 2500 y 3000 metros en 220 hectáreas. “De la primera etapa, ya se vendió el 70 por ciento, 140 sobre 200 lotes con valores que parten desde los US\$ 120.000”, detalla Matías Terrizano, director Comercial de Nordelta, quien agrega como diferencial del proyecto un terreno de pendientes de 30 metros, lo que genera que todas las tierras visualicen el mar. En José Ignacio, ya hay emprendimientos de renombre, como The Setai, con villas que superan los US\$ 7 millones, en el que se destinarán más de US\$ 100 millones.

Más cerca de la Argentina, apenas cruzando el charco, el corredor Colonia-Carmelo empieza a seducir a empresarios y compradores. En esta última ciudad, en la que viven 20.000 habitantes, se construye Arroyo Carmelo, el único complejo de condominios con amarras, en el que se destinarán US\$ 6 millones. Las unidades se comercializan entre US\$ 120.000 y US\$ 293.000 (US\$ 1200/m²).

“El potencial de la zona es increíble. Por ejemplo, la ruta de 80 kilómetros de Carmelo a Colonia tiene campos con ondulaciones y salidas a arroyos”, comenta Covello, quien espera una revalorización del 15 por ciento en el próximo año. Ade-



más, se levantan dos hoteles, un Howard Johnson y otro más pequeño, de 42 habitaciones.

Por otra parte, la noticia guardada bajo siete llaves es que Cardón habría adquirido la bodega los cerros de San Juan, para desarrollar un Club de Campo, que se sumará a la propuesta de Eidico, Carmelo Golf, donde Suites Home destinó US\$ 8 millones en la compra de 19 terrenos.

La compañía, especializada en desarrollar residencias de “alto *standing*” y consolidar barrios cerrados en la región, con inversiones en la Argentina por más de US\$ 20 millones, planea desarrollar residencias bajo el concepto “colección especial”. Durante la primera etapa, construirá 10 residencias, que se comercializarán en valores a partir de US\$ 450.000. “Buscamos generar valor agregado a emprendimientos con gran potencial de desarrollo”, explica Carlos Gnazzo, presidente de Suite Homes Argentina, desarrolladora de capitales uruguayos que cruzó el charco desde 2008.

En Montevideo, Pocitos se lleva toda la atención, con valores de venta que, en la segunda línea del Río de la Plata, varían entre los US\$ 2200 y los US\$ 2600/m², y de US\$ 4000 a US\$4500/m² en la primera. De hecho, esa fue la zona elegida por TGLT para desembarcar. En un terreno de casi una manzana, ubicado en el extremo de la Bahía de Pocitos, en la Rambla, levanta el primer Forum uruguayo, que demandará US\$ 80 millones, sólo en construcción. El plan es combinar unidades

de hasta 60 metros, pensadas para inversores con otros de más de 120 m² pensadas para los mismos uruguayos. “Serán 40.000 metros cuadrados vendibles y el precio, aunque aún está bajo análisis, estará sobre los US\$ 3000/m² en la pre-venta”, comenta Alejandro Belio, director de Operaciones, quien aclara que la estrategia empresarial es no apostar a zonas de segunda vivienda, como Colonia. Por eso, en la desarrolladora que lidera Federico Weil miran Carrasco, una zona limitada por la municipalidad, ya que sólo pueden construirse proyectos de hasta cuatro pisos.

De todas formas, como todo negocio, invertir en el país vecino también implica secretos. Un dato no menor es el valor del metro cuadrado de construcción, en US\$ 1600, impulsado, principalmente, por la mano de obra, que aumenta a un ritmo de 14 por ciento anual, no por efecto de inflación, sino por demanda. “El valor de construcción es entre 20 y 25 por ciento más caro que en Buenos Aires. Pero las incidencias son menores, similares a las que había en Buenos Aires hace cuatro años”, detalla Belio. Reconoce que el manto de duda que le genera ese mercado es la escala. “Las propiedades cuestan 30 por ciento más que hace dos años porque la tierra se encareció y el dólar se desvalorizó. Cuando esta moneda se fortalezca, el mercado entrará en una meseta y tendremos que salir a vender con mayores facilidades”, alerta Weiss. ■ Carla Quiroga.

El primer Forum que TGLT levanta en el país vecino. Destinará US\$ 80 millones en su construcción y mira otras tierras.

Demanda en alza

US\$ 1500 millones dejó el turismo la temporada pasada en Uruguay. Un dato que avizora un futuro próspero para el negocio hotelero.