

## Comienza una nueva etapa



**Cabrera & Diana**  
Consecuencias  
de la guerra de  
Ucrania

**Elecciones en la CIU**  
Beatriz Carámbula  
fue elegida como  
nueva Presidenta

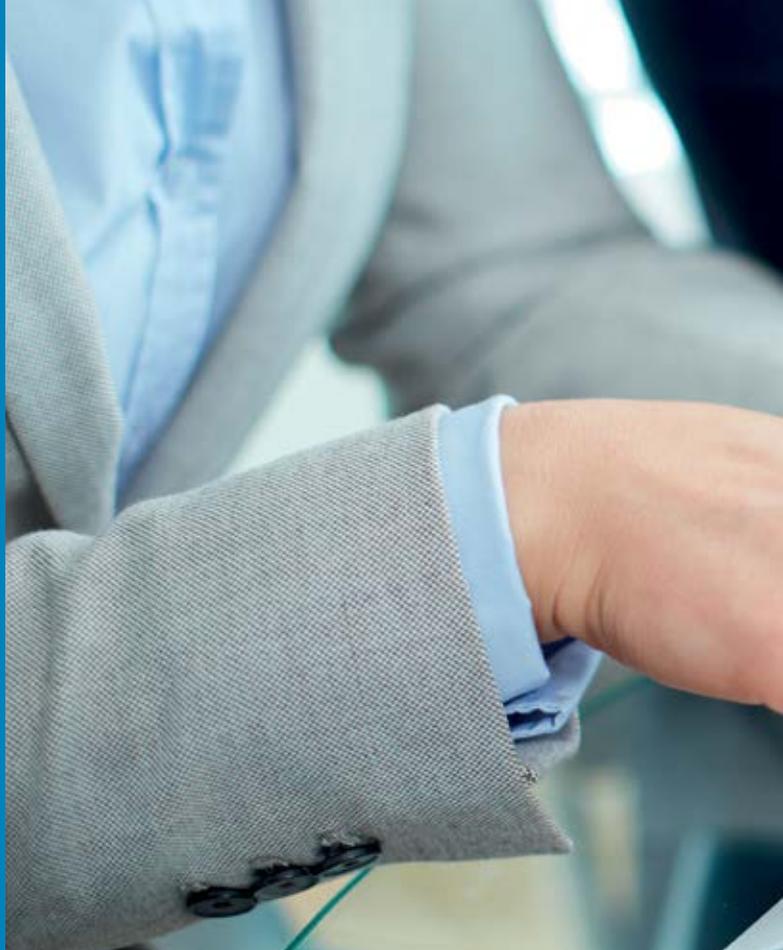
**Leticia Achard**  
Valor agregado  
para inmuebles  
premium

**Carlos A. Mazalán**  
La inteligencia  
artificial en el  
rubro inmobiliario



**UruguayNatural**

# Ecosistema de emprendedores inmobiliarios



**E**n Uruguay se estima según el monitor del Instituto Nacional de Estadística que hay 148.500 microempresas, 21.000 empresas pequeñas, casi 5.000 medianas y 850 empresas grandes.

Según esta clasificación, en Uruguay el 97% de las empresas son micro o pequeñas empresas.

Cuando comencé a analizar el tema me vino a la mente múltiples charlas con diferentes personas vinculadas y no vinculadas al sector inmobiliario, los cuales son un insumo importante para abordar este tema.

Suele ser visto como que emprender esta de “moda”, porque hoy hay determinada predisposición a ser “libre”, “autónomo” fomentado por la comunicación digital masiva y el avance tecnológico.

El tema tiene múltiples aristas que si todo individuo desea ser un Operador Inmobiliario profesional, las debería de tener en cuen-

ta para contar con un porcentaje elevado de resultados favorables en su profesión.

Antes de ir directamente a lo medular e interesante del tema, voy a realizar un pequeño relato de lo que sucedía en el mercado inmobiliario local.

Hace muchos años atrás el mercado inmobiliario uruguayo era exclusivamente gestionado por empresas inmobiliarias gran trayectoria profesional y antigüedad, en la actualidad continúan vigentes y conviven con los nuevos Operadores Inmobiliarios que ejercen la actividad de forma profesional a la par de dichas empresas.

Hay un concepto que suele ser dicho en diferentes podcasts de empresarios que indica “la tecnología democratizó el mercado”, pero es algo muy genérico y lo tomaría con pinzas ya que la tecnología es un actor sumamente necesario, pero atrás debe haber una formación académica que pueda potenciar la herramienta.

¿Por qué de que sirve una herramienta tan masiva y efectiva si no hay contenido atrás que la respalde?

El llamado “periodo de adaptación” entre empresas con mayor trayectoria y nuevas desde mi punto de vista duró varios años; trabajo en equipo, generar nuevos negocios en conjunto, objetivos profesionales en común e incluso trabajar de forma conjunta en proyectos entre diferentes empresas dejó de ser un obstáculo.

Dentro de un mercado sumamente competitivo, día a día el compartir información, conocimiento y trabajar en equipo hace que los resultados a corto y mediano plazo sean favorables.

Este aspecto es fomentado desde la Cámara Inmobiliaria Uruguaya que tiene un rol activo, metas y objetivos claros ayornados a las necesidades actuales de sus socios y del mercado con una fuerte proyección a futuro buscando buenas prácticas e ideas innovadoras que aporten a la sociedad en su conjunto.



**Matías Medina López**

*Operador Inmobiliario  
Rematador Público  
- Tasador Mat 6478  
Técnico y Analista en Seguros  
Procurador Máster Internacional en Catastro Multipropósito y Avalúos  
Director de Macari Negocios Inmobiliarios y Rurales*



Las empresas de la industria del software es un ejemplo a monitorear, dialogando con Ingenieros me indican que la única forma de progresar es compartir el conocimiento. Si trasladamos esta idea a nuestro sector, día a día la tendencia es ir en ese sentido; pero a diferencia de ellos contamos con un grave PROBLEMA. FALTA DE PROFESIONALISMO Y FORMACIÓN DE MUCHAS PERSONAS QUE EJERCEN LA ACTIVIDAD EN LA ACTUALIDAD.

En este punto no me gustaría generalizar y ser injusto con ningún colega, pero si la tecnología, pandemia y la falta de un marco legal regulatorio ayudó a que personas que no cuentan con la formación académica necesaria, visualizaran con buenos ojos el ingreso al sector aprovechando sus debilidades normativas. En su mayoría no cuenta con el título a nivel terciario de Operador Inmobiliario dictado por UTU con una carga horaria de 1.664 horas de formación, distribuidas en 4 semestres.

Pero lo más preocupante es que gran parte de dichos individuos realizan “tasaciones”, “valoraciones”, “asesoran”, (sin ningún tipo de conocimiento técnico) generando importantes problemas patrimoniales a sus actuales y futuros clientes entre otras mala prácticas profesionales que son notificadas por terceros damnificados por su mal accionar.

Si nos comparamos con países vecinos (Brasil y Argentina) no solo tienen una matriculación obligatoria por ley; sino que cuentan con una

Licenciatura a nivel Universitario lo que abre un abanico de fuentes laborales especializadas que potencia de forma radical a la industria.

Si volvemos al razonamiento inicial y pensando de forma positiva el nuevo Operador Inmobiliario tiene una OPORTUNIDAD ÚNICA; la cual no existía años atrás.

Hoy tiene a disposición una carrera específica de formación dentro de un mundo lleno de oportunidades digitales para poder captar su nicho de mercado y ser competitivo.

Pero si subestima los primeros pasos y no tienen en cuenta: el cumplimiento de un código de ética, arancel, formación permanente, legislación en materia de lavado de activos, tributaria, legal y se quiere ir al paso final sin realizar dicho camino, sucede que no solo va a ser un fracaso rotundo; sino que el ECOSISTEMA DE EMPRENDEDORES INMOBILIARIOS Y COLEGAS no lo verá con buenos ojos comentando en la opinión pública sus malas prácticas para prever daños a los consumidores finales. ►

La Cámara Inmobiliaria Uruguaya -la MAYOS COMUNIDAD INMOBILIARIA DEL PAIS- tiene como objetivo principal al trabajo en equipo para potenciar a nivel humano a sus miembros, fomentando ideas y articulando un gremio unido, las metas no tienen límites.

En esta línea el proyecto de ley del Operador Inmobiliario presentado a nivel de la comisión interinstitucional integrada por la Cámara Inmobiliaria Uruguaya, Cámara Inmobiliaria de Maldonado y Punta del Este, Asociación de Agentes Inmobiliario del Uruguay y Colegio de Administradores de Propiedad Horizontal, proponen la formación de un Observatorio Inmobiliario, tema sumamente

interesante que da para escribir ríos de tinta.

La creación del Observatorio viene a solucionar problemas actuales y futuros la cual legisladores y autoridades buscaron subsanar sin éxito.

El objetivo del Observatorio Inmobiliario será brindar información real obtenida desde el Registro de la Propiedad Inmueble, Instituto Nacional de Estadística, Instituto Nacional de Colonización, Ministerios, Intendencias, Dirección Nacional de Catastro, Agencia Nacional de Vivienda, Cámara de la construcción, Cámara Inmobiliaria entre otras instituciones que conforman un “TODO” para que luego sea procesado por un

grupo multidisciplinario de profesionales que elabore informes mensuales detallados que serán públicos para toda la población.

Los criterios deben ser fijados por los profesionales intervinientes, pero juega un rol trascendente el desarrollo tecnológico que será dividido en dos etapas: en primer lugar el cruzamiento con todos los organismos públicos y privados, y en una segunda etapa la depuración de los mismos realizada por analistas expertos en la materia.

Las dos etapas realizadas de forma correcta brindará datos reales descartando información no deseada y que no es representativa de la realidad.





Cuando nos referimos a “información no desea”, es el caso que sucede con ventas simuladas o ficticias que puede ocurrir, lo que influye en los resultados finales y que deben ser descartadas por los analistas en datos.

**PROBLEMÁTICA:** coloquialmente podríamos definir a este punto como “mercados sobrevalorados” o “especulativos”.

Pero me gustaría utilizar un término más gráfico y no tan diplomático: lo definiría como “CARENTE DE TRANSPARENCIA”.

En el mercado uruguayo la oferta Inmobiliaria cuenta con difusión la cual se divide en su mayoría en portales y páginas propias de las empresas inmobiliarias.

Los profesionales Inmobiliarios ofrecen todos sus inmuebles allí al igual que los propietarios particu-

lares que por sus medios desean comercializar su propiedad.

Como complemento a los avisos tradicionales hacen acciones de marketing en: televisión, radio, redes sociales, Google etc.

El problema es que las paramétricas brindadas por los portales son meros valores de publicación muy distantes de los precios finales en los cuales se concretan las operaciones.

Este punto genera una distorsión a nivel nacional e internacional. En lo que respecta a los profesionales inmobiliarios han emitido por medio de la Cámara Inmobiliaria Uruguaya notas de prensa en donde detallan que la oferta inmobiliaria es solamente uno de los tantos aspectos que debe tener en cuenta un Operador Inmobiliario, Tasador profesional para poder realizar un informe

profesional de valuación.

De todas formas, se brindan informes mensuales los cuales no reflejan la realidad del mercado inmobiliario por no contar con el valor de cierre de operaciones, los Operadores Inmobiliarios quienes son los principales actores del mercado, constatan que es contraproducente que se realice un informe que no coincide con la realidad.

Solamente podrían elaborar “tendencias” obtenidas por patrones de búsqueda según tráfico de consultas de oferta inmobiliaria, pero no se pueden determinar valores promedios en determinadas zonas por no contar con la información certera.

Como cierre y mirando el vaso medio lleno y no medio vacío; Benjamín Franklin manifestó “invertir en conocimiento siempre produce los mejores resultados”. Creo que ese es el único camino posible. ■