

Fecha: 15-02-2018

Medio: Revista Forbes

Nota: Nueva ola en Punta del Este

Forbes Especial Real State

NUEVA OLA EN PUNTA DEL ESTE

Con lujosos edificios desde el pozo más las obras que se reactivaron, la península uruguaya ajusta la oferta para inversores y también compradores de viviendas de temporada. En un año se duplicó la superficie en obra y a la venta.

POR PATRICIO BALLESTEROS LEDESMA





INVERSIÓN BRAVA

Lejos del ruido y con el máximo confort, en la rambla Lorenzo Battle de la parada 9 y 1/2 de la Playa Brava, se está lanzando la tercera torre Le Parc de alta gama en la costa oriental. Con el respaldo de RAGHSA, la construcción de CRIBA y el diseño del estudio Mario Roberto Álvarez y Asociados, la obra demandará una inversión de US\$ 63 millones sobre un terreno de 7.000 m2.

El edificio ofrece 24 pisos de residencia de lujo para la venta, con un frente de 70 metros hacia el mar y vistas al bosque en el fondo. “Será la opción máxima para quien elige vivir Punta todo el año con unidades de 195 a 435 m2 y 3 a 5 dormitorios en suite”, comenta Héctor Salvo, gerente general de RAGHSA.

¿Hubo un cambio de tendencia en el mercado esteño en los últimos dos años?

La reforma impositiva implementada recientemente por el Gobierno uruguayo ha creado un fuerte impulso en la construcción de grandes emprendimientos, por lo que el mercado está con un buen dinamismo.

¿Cuáles fueron los aspectos fundamentales al decidir realizar esta inversión?

En primer lugar, tener un terreno único frente al mar en la parada 9 1/2 de Playa Brava para emplazar una torre de las características de Le Parc, sumado a la gran demanda que hay hoy en día en el segmento premium de viviendas, y por último los beneficios fiscales implementados por el Estado.

¿Qué tiempos de obra manejan y cuáles son los potenciales clientes de la torre?

La fecha de entrega de las unidades se estima para fines de 2020. A la fecha tenemos vendido el 43% de las unidades y en su mayoría se trata de público argentino, seguidores de nuestra marca, que conocen las prestaciones en nuestros proyectos.

¿Qué valores de lanzamiento tienen las diferentes unidades y cómo se plantea la financiación para los compradores?

En pre-venta, los valores arrancaron en los US\$ 3.300 por m2, y prevemos un aumento del 10% en el corto plazo. El esquema de venta es el clásico 30% a la firma del compromiso de compra-venta, el 65% en 30 cuotas durante la construcción y el saldo a la posesión.

¿Ya tienen otros proyectos en carpeta?

Siempre miramos muy atentamente a Punta del Este para seguir desarrollando nuestra marca.