

2022

Guía práctica para la Inversión Inmobiliaria

InfoCasas 

Si está disponible, está aquí.



INTRODUCCIÓN

Estimado lector,

En InfoCasas estamos convencidos acerca del poder de la tecnología como medio para democratizar y ampliar el conocimiento, con todos los beneficios colectivos que esto conlleva. Es por esto que hemos decidido desarrollar la primera edición de la Guía Práctica para la Inversión Inmobiliaria, con el objetivo de poner en sus manos un material gráfico y descriptivo que le permita ampliar su visión sobre el mercado inmobiliario local.

Una herramienta útil para reconocer oportunidades y condiciones favorables que le permitirá tomar las mejores decisiones para invertir con propiedad.

Esperamos le sea de utilidad.

ÍNDICE

1	Beneficios de la inversión inmobiliaria	3
2	Tipos de inversión	5
3	Mitos de la actividad	6
4	¿Qué unidad comprar según mi objetivo de inversión?	8
5	Factores que revalorizan una propiedad	10
6	Calcular la rentabilidad de un proyecto	11
7	Análisis del mercado de ventas	13
8	Vivienda Promovida	19
9	Factores a tener en cuenta antes de invertir	20
10	Proceso de compra	22



BENEFICIOS DE LA INVERSIÓN INMOBILIARIA

Una inversión es una actividad que consiste en dedicar recursos con el objetivo de obtener un beneficio a cambio. Dentro del mundo de las inversiones, el rubro inmobiliario se ha destacado por ser un sector estable, sólido y con buenos márgenes de rentabilidad, siendo además un excelente instrumento para el resguardo de capital.

Aquí te dejamos un listado con algunos de los beneficios de invertir en propiedades:

1. Patrimonio protegido de la inflación:

Los inmuebles son un tipo de activo refugio, que tienden a compensar la inflación y actualizar su precio por IPC. Es por esto que la mayoría de los inversores a nivel mundial lo utilizan como medio para proteger su capital.

2. Revalorización de la propiedad:

Pocos activos tienen la ventaja de aumentar su valor con el paso del tiempo, los bienes inmobiliarios son uno de ellos. En Uruguay la revalorización de los inmuebles es de 4,5% anual aproximadamente.

3. Activo heredable:

Una de las ventajas destacadas en este tipo de inversión es que constituyen el patrimonio heredable del propietario.

4. Como seguro de retiro:

Los ingresos generados por alquiler funcionan como un complemento de jubilaciones y pensiones.

5. Alta rentabilidad a bajo riesgo:

A diferencia de otro tipo de productos, el riesgo de invertir en inmuebles es bajo. Es una actividad comprobada y validada a lo largo del tiempo que ha evidenciado su carácter estable y seguro con excelentes rendimientos.

6. Beneficios tributarios en la compra:

Si hablamos de beneficios fiscales, en Uruguay contamos con diferentes incentivos para quien compra una propiedad. El más destacado en el rubro es la Ley de Vivienda Promovida, que reúne una serie de exoneraciones fiscales que te contaremos más adelante.

7. Baja inversión en tiempo:

Si hablamos de horas dedicadas, el tiempo para su gestión es relativamente bajo. Una vez tengas la propiedad, el nivel de atención es mínimo y tu dinero trabaja por vos.

8. Lenguaje universal:

Invertir en el mercado inmobiliario no requiere de profundos conocimientos en la materia. Todos somos usuarios de propiedades por lo que estamos más familiarizados con el producto, a diferencia de otras áreas de inversión.

9. Seguro de emergencia:

Una propiedad es además un respaldo económico del cual podemos disponer frente a situaciones adversas que así lo requieran.

10. Tiene un fin útil:

A diferencia de otros productos de inversión, como bonos, ganado, o criptomonedas, la propiedad es tangible y puede ser utilizada como vivienda personal.

TIPOS DE INVERSIÓN

Al igual que en otros sectores del mercado, el rubro inmobiliario presenta diversas alternativas a la hora de hacer buenos negocios. Aquí te presentamos algunas de las oportunidades que puedes aprovechar.



Comprar para alquilar

Esta es una de las modalidades más comunes del sector, que consiste en comprar un inmueble con el objetivo de alquilarlo de forma temporal o anual y obtener ganancias a partir del arriendo.



Comprar para vender

El objetivo es comprar el inmueble para venderlo a un precio mayor, obteniendo una ganancia a partir del margen obtenido por la venta.



Comprar para alquilar y vender

Esta modalidad es una combinación de las dos anteriores, a diferencia de comprar para alquilar a largo plazo y conservar la unidad como patrimonio heredable, este método supone una rotación periódica de las propiedades con el objetivo de destinar las ganancias obtenidas a una nueva inversión.

Se estima que el período ideal para completar este ciclo de inversión es de 5 a 8 años, donde la propiedad se revaloriza entre un 30% y un 40% al final del mismo. La rentabilidad anual por alquiler, se estima entre un 5 y 10% dependiendo de las características y ubicación de la propiedad.

“El 68% de los capitales de inversión en el mundo, están destinados al sector del Real Estate”.

Fuente: AMECO; CEIC; EU KLEMS, Federal Reserve Board; national statistics offices; OECD; World Bank; McKinsey Global Institute analysis.

MITOS DE LA INVERSIÓN INMOBILIARIA

**"Ahora no es el momento,
voy a esperar a que baje de precio"**

La tendencia de los inmuebles es siempre aumentar su valor a mediano y largo plazo. Si cuentas con el capital y las condiciones para realizar una inversión, lo que recomiendan los economistas es "huir del efectivo" y poner a trabajar el dinero. Dilatar la decisión de la compra solo hará que accedas a precios más elevados en el futuro.

**"¿Cómo sé si lo que compré
es lo que me van a entregar?"**

A la hora de invertir, es importante conocer el respaldo y la garantía detrás de cada proyecto con el fin de ahorrarnos malestares. La recomendación es informarse acerca de los desarrolladores, constructoras y demás actores que respaldan los proyectos, verificando su historial, trabajos previos, y demás antecedentes que nos permitan conocer más acerca de su autenticidad.

**"Invertir en una propiedad
es muy riesgoso"**

Si bien la actividad de inversión conlleva un porcentaje de riesgo, el sector inmobiliario es uno de los mercados más constantes y seguros, que permite proteger el capital de las subas inflacionarias. Uruguay destaca en la región, con estabilidad política, solidez democrática y equilibrio económico, factores fundamentales que lo sitúan en los primeros lugares de Latinoamérica como destino de inversión.

REFLEXIÓN:

En Uruguay de 1969, el precio promedio por hectárea era de USD 156, actualmente ese precio asciende a USD 3.305.

"Si mi abuelo me hubiera dejado USD 156 no tendría nada, pero si me hubiera dejado una hectárea de tierra, 50 años después, tendría 21 veces más de valor. Los datos estadísticos nos demuestran que pasa lo mismo con las propiedades."

Mayid Sader, Economista.

Charla: El Covid Monetario y la vacuna inmobiliaria.
Congreso Proptech InfoCasas. 2021.

¿QUÉ UNIDAD COMPRAR SEGÚN MI OBJETIVO DE INVERSIÓN?

COMPRA EN POZO



Cuando hablamos de un proyecto “en pozo”, nos referimos a una etapa muy temprana del desarrollo, cuando la obra no ha comenzado su construcción o recién se encuentra en el inicio de la misma.

Aquí podemos identificar dos etapas, una de pre-venta y otra de inicio de construcción. La etapa pre-venta es muy breve y se da apenas se aprueban los planos. En ese momento es cuando se comercializan las primeras unidades que dan validez al proyecto, a un precio muy conveniente para el comprador. La segunda etapa pertenece propiamente al inicio de la construcción, cuando esta se encuentra “en pozo”.

Beneficios de invertir en pozo

- **Ahorro:** El valor de la unidad en pozo será siempre inferior al precio de una unidad terminada, pudiendo representar entre un 10% y 15% menos respecto al precio de lista. Sumado a esto, suelen existir descuentos adicionales por pago contado que terminan por mejorar aún más el precio de la unidad.
- **Financiación:** Cuando la compra se realiza en esta modalidad, los propios desarrolladores ofrecen planes de financiación. En general, la inversión implica un primer desembolso de entre el 30% y 50% del costo del apartamento, y el porcentaje restante en cuotas que varían según el cronograma de obra.
- **Precio congelado:** Cuando se realiza la compra, el precio a pagar será el que corresponda al valor de cuando fue hecha la reserva, por lo cual, la unidad habrá ganado valor durante todo ese periodo hasta concretarse el pago de la misma.

- **Rentabilidad:** Al comprar una unidad en pozo, estamos comprando al precio más bajo, por lo que el margen de rentabilidad obtenido luego de la venta, será muy provechoso para el inversor.
- **Beneficio a largo plazo:** Una vez finalizada la obra, tendrás en tus manos una unidad nueva a estrenar, que cuenta con hasta 10 años de garantía por ley, lo cual te protege de posibles desperfectos.

COMPRA CON ENTREGA INMEDIATA



Beneficios de invertir con unidades de entrega inmediata

- **Sin tiempo de espera:** A diferencia de las unidades en pozo, en esta modalidad podremos disponer de la propiedad apenas hagamos efectivo el pago.
- **Renta inmediata:** Contar con la unidad nos permitirá disponer de su uso para vivienda personal o de alquiler. Para este último caso, comenzaremos a generar ganancias en el corto plazo.
- **Retorno de inversión definido:** Con la propiedad terminada, es fácil definir un valor concreto de la renta, haciendo una comparación con los datos actuales del mercado.
- **Facilidad de financiación:** A diferencia de las unidades en pozo, las propiedades terminadas permiten acceder a préstamos hipotecarios.

FACTORES QUE REVALORIZAN UNA PROPIEDAD

Conforme pasa el tiempo, el suelo se convierte en un bien cada vez más escaso, mientras que el número de habitantes se multiplica. Es por esto que la demanda de los inmuebles es cada vez más importante y su revalorización continua en aumento año tras año.

Si bien la compra en activos inmobiliarios es una de las mejores formas de inversión, saber elegir la propiedad correcta requiere de un estudio más detallado para que esa adquisición sea lo más acertada posible.



Ubicación y entorno

La ubicación de la propiedad es uno de los factores más importantes a la hora de definir su valor. Los barrios determinan el nivel de acceso, servicios, seguridad, entretenimiento y demás características que hacen que una zona sea más o menos valiosa.

Para evaluar la zona debemos pensar más allá del momento presente, es necesario evaluar la proyección a largo plazo, su capacidad de crecimiento y expansión que pueda agregar valor a futuro.



Servicios e infraestructura

Cuanto mayor sea el número de servicios del inmueble, mayor será su valor. No solo hablamos de los servicios básicos como agua, electricidad, alcantarillado y alumbrado público, sino también, servicios que ofrecen un diferencial en bienestar y practicidad. Dentro de esta categoría los nuevos desarrollos corren con ventaja, con propuestas que pueden incluir gimnasio, coworking, parrillas, entre otras amenities.



Oportunidades de mejora

Cuando estamos frente a una propiedad, en especial las usadas, es importante intentar ver un poco más allá de lo que es, para imaginarse lo que podría ser. Encontrar oportunidades de mejora, ya sea remodelando, ampliando, o decorando, le puede otorgar un nuevo valor a la unidad que incrementa su precio en el mercado.

CALCULAR LA RENTABILIDAD DE UN PROYECTO

La idea detrás de cualquier inversión es obtener un beneficio a cambio, y para esto se debe analizar y calcular al detalle, a fin de conocer el panorama que nos espera antes de colocar el capital.

Para saber cuál será el beneficio debemos calcular la **Tasa Interna de Retorno (TIR)**: esta equivale a la tasa que iguala la suma del valor actual de gastos previstos con la suma del valor actual de los ingresos previstos. Es uno de los principales indicadores de rentabilidad de un proyecto. Cuanto mayor sea la TIR, mayor rentabilidad. Para su cálculo te recomendamos utilizar una planilla Excel, buscando esta función en la categoría financiera.

Comenzamos por calcular la rentabilidad anual de un alquiler:

$$\frac{\text{Precio del alquiler mensual x 12}}{\text{Monto total de inversión}} \times 100 = \text{Rentabilidad anual}$$

(valor de compra de la propiedad)

Para interpretar el resultado tenemos que analizar el indicador. Si este es menor que 0, la inversión no es rentable. Si es mayor a 0, significa que está reportando una ganancia.

Ejemplo:

Supongamos que queremos evaluar la rentabilidad de una propiedad con las siguientes características:

- Se compra al momento 0.
- Se alquila por 12 meses.
- Se vende al final del mes 12.
- Metros cuadrados: 40m²
- Valor de alquiler mensual: USD 630
- Valor de compra: USD 100.000
- Valor de venta: USD 104.500

$$\frac{(630 \times 12)}{100.000} = 7,56\% \text{ (Porcentaje de rentabilidad anual)}$$

$$\frac{(104.500 - 100.000)}{100.000} = 4,5\% \text{ (Porcentaje de rentabilidad sobre compraventa)}$$

$$(630 \times 12 + 104.500) - 100.000 = \text{USD } 12.060 \text{ (Rentabilidad total)}$$

$$\frac{(630 \times 12 + 104.500)}{100.000} = 12,06\% \text{ (Porcentaje rentabilidad total)}$$

TIR: 12,48%

Resumen:

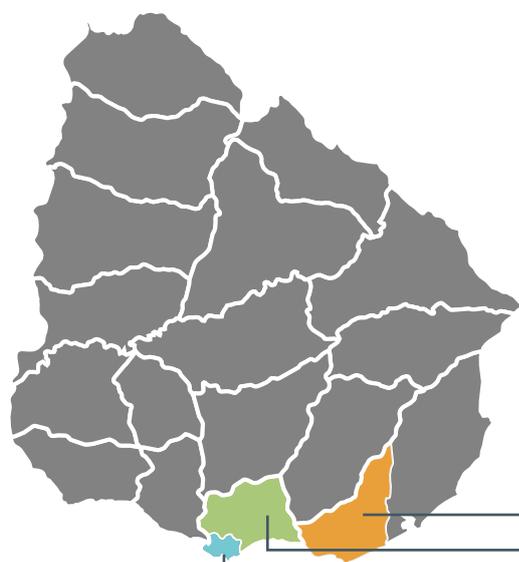
Valor de compra	Precio por m ² *	Valor de alquiler	Periodo de alquiler	Valor de reventa**	% rentabilidad anual para el alquiler	% rentabilidad sobre compraventa	Rentabilidad total	% Rentabilidad total	TIR
100.000	2.500/m ²	USD 630	12 meses	104.500	7,56%	4,5%	USD 12.060	12,06%	12,48%

El rango de rentabilidad en Uruguay varía entre un 4 a un 7,5 % dependiendo de la tipología, su estado al momento de la compra (pozo, construcción, terminadas, usadas, etc), la ubicación, entre otras. En comparación con la región, Uruguay posee uno de los márgenes de rentabilidad más elevados, luego de Paraguay, que se encuentra entre 7 y 11%.



ANÁLISIS DEL MERCADO DE VENTAS

ANÁLISIS DEL MERCADO DE VENTAS



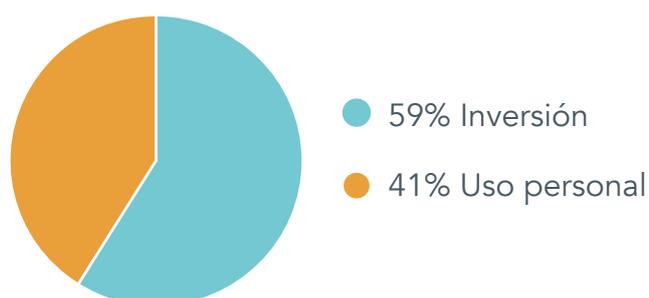
Distribución de la demanda por departamento

Montevideo sigue siendo el departamento con más demanda para la venta de propiedades, seguido de Maldonado que demostró un fuerte incremento de búsquedas en Punta del Este.



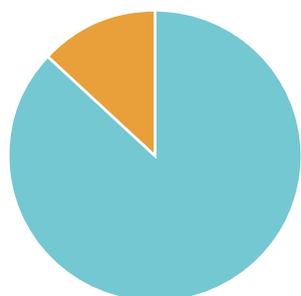
Intención de compra

La intención de compra con fines de inversión se acentuó en 2021, ya que las propiedades actuaron como refugio de capitales. Por su estabilidad y rentabilidad, el ladrillo se consolidó como la opción preferida por los inversionistas.



ANÁLISIS DEL MERCADO DE VENTAS

Estado de la propiedad



● 86% Busca propiedades usadas

● 14% Busca propiedades de obra nueva

Obra nueva

↑ 15%

crecimiento en la demanda de obra nueva para unidades por debajo de los USD 200.000.

Propiedades usadas

↓ 10%

baja en la demanda de venta de propiedades usadas.

Concentración de la demanda segmentada por precio

El rango de precio USD 0-150.000 se lleva el 57% de la demanda de venta.

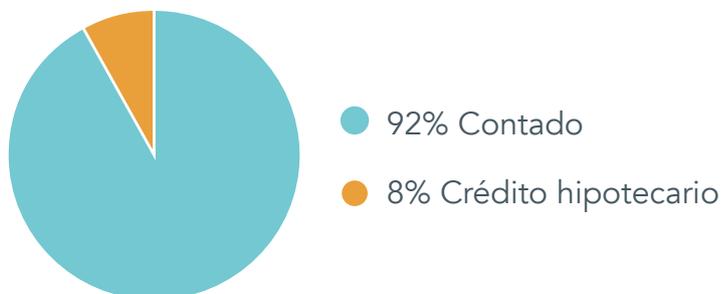
Se ha mantenido constante a lo largo de los años, incluso en el período del Covid-19.



- Ventas de USD 0-150.000
- Ventas de USD 150-300.000
- Ventas de USD +300.00

ANÁLISIS DEL MERCADO DE VENTAS

Formas de pago



Préstamos hipotecarios

↑ 20%

Más créditos aprobados en el mercado

↑ 23%

Más solicitudes en el simulador de InfoCasas

Monto promedio otorgado

Enero 2021

Diciembre 2021



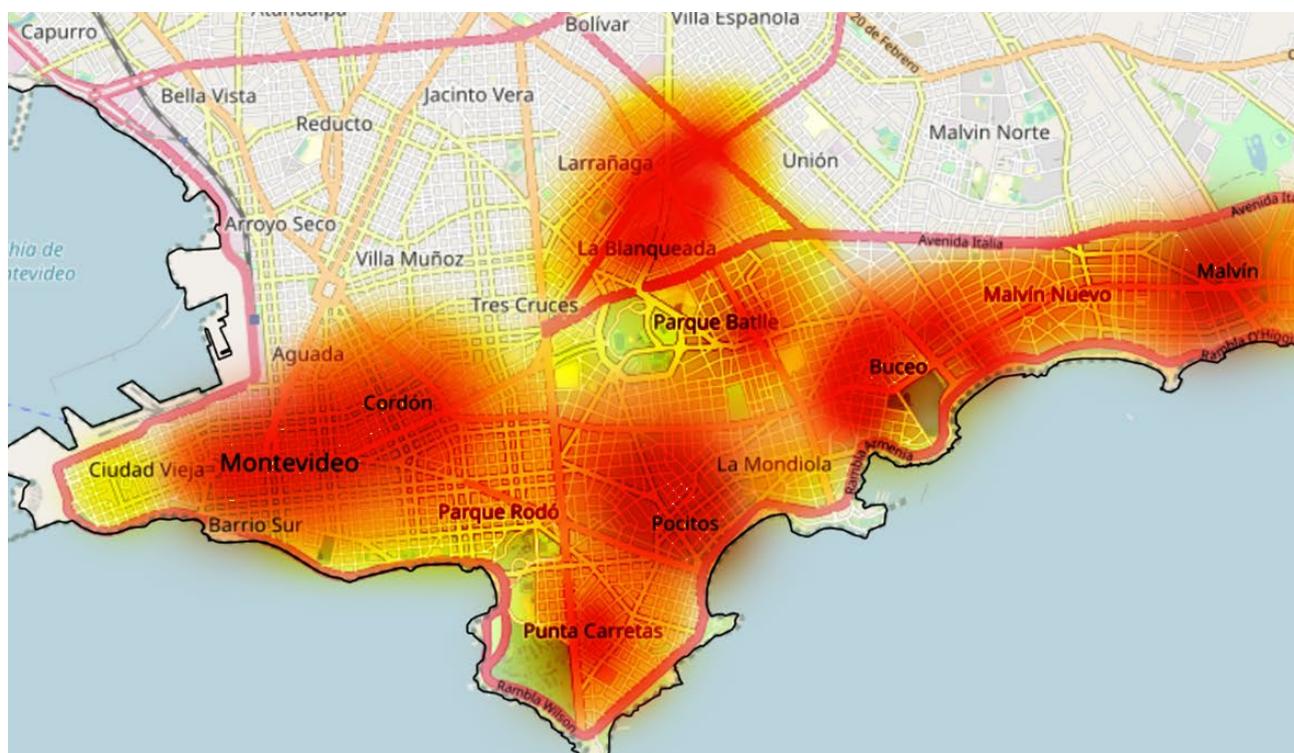
El 2020 fue un año con una caída muy importante en la concreción de créditos hipotecarios, debido al ambiente de incertidumbre y paralización en las decisiones de compra, producto de la pandemia. En el 2021 se registró un comportamiento más uniforme a lo largo del año que permitió recuperar el volumen de créditos aprobados en años pre-pandemia, con un aumento progresivo en el monto del mismo.

ANÁLISIS DEL MERCADO DE VENTAS

TOP 10 barrios más buscados

1. Pocitos
2. Cordón
3. La Blanqueada
4. Centro (Montevideo)
5. Malvín
6. Punta Carretas
7. Punta del Este
8. Buceo
9. Parque Rodó
10. Parque Batlle

La demanda de inmuebles se mantiene concentrada en la franja costera de Montevideo. Se advierte además, un significativo número de búsquedas en zonas más periféricas, que se han visto beneficiadas con nuevas edificaciones contempladas dentro de la Ley de Vivienda Promovida



ANÁLISIS DEL MERCADO DE VENTAS

Análisis de los precios

El 2021 mantuvo los precios de los inmuebles en un nivel estable sin mayores cambios, pese al aumento de los precios de materias primas para la construcción. Con el fin de mantener un mercado dinámico, los desarrolladores optaron por hacerse cargo de este incremento, lo que sostuvo la agilidad en la venta de unidades.

Para el 2022 se pronostica un aumento de entre 3% y 5% en el precio de los inmuebles. Esto representa una buena noticia para quienes invirtieron el pasado año, ya que sus propiedades se verán directamente beneficiadas por esta revalorización.

Precio promedio del metro cuadrado

Zonas ANV*

Monoambiente	USD 2.537
1 dormitorio	USD 2.355
2 dormitorios	USD 2.102

*Centro, Cordón, Palermo, La Blanqueada, Prado, entre otras.

Carrasco y Barrios Privados

Monoambiente	USD 3.125
1 dormitorio	USD 3.300
2 dormitorios	USD 3.205

Pocitos y Punta Carretas

Monoambiente	USD 3.069
1 dormitorio	USD 3.106
2 dormitorios	USD 3.100

Punta del Este

Monoambiente	USD 3.567
1 dormitorio	USD 3.200
2 dormitorios	USD 3.133



VIVIENDA PROMOVIDA

La Ley de Vivienda Promovida (N° 18.795) fomenta la inversión privada en diferentes barrios, con el fin de distribuir la oferta y equilibrar el desarrollo de todas las zonas. En abril del 2020 fue modificada con el objetivo de dinamizar la industria y motivar un nuevo empuje económico sobre el sector inmobiliario, con cambios que le otorgan beneficios tanto a los promotores inmobiliarios como a los usuarios finales. Dentro de las modificaciones se destacan los siguientes beneficios:

- **Exoneración del Impuesto a las Transmisiones Patrimoniales (ITP)** a la primera venta, tanto para el enajenante como para el adquirente, el cual equivale a un 2% del Valor Real de Catastro.
- **Exoneración por el plazo de 10 años del IRPF (12%) o IRAE** según el caso, por la renta generada con el arrendamiento de la unidad.
- **Exoneración del Impuesto al Patrimonio** por un plazo de 10 años.
- **Financiación de la unidad de hasta el 85%** de los bancos BHU, ITAÚ, Santander, BBVA, NBC (para propiedades terminadas).

Fuente: www.anv.gub.uy

FACTORES A TENER EN CUENTA ANTES DE INVERTIR

Ser conscientes de la situación

Invertir en un proyecto inmobiliario es sin dudas, una de las inversiones más seguras y rentables que podemos realizar, sin embargo, antes de tomar esta decisión debemos ser conscientes del efecto que esto tendrá en nuestra situación financiera. Conocer el estado de nuestras finanzas es el primer paso para dar luz verde a un buen negocio.

A su vez, es fundamental conocer el panorama del mercado inmobiliario, analizarlo con información certera y contar con asesoría profesional, para que finalmente la decisión sea tomada bajo criterios correctos y no en base a subjetividades.

Garantía de respaldo

Previo a realizar cualquier movimiento de capital es esencial conocer a la otra parte involucrada. Como mencionamos anteriormente, es necesario averiguar sobre los desarrolladores y constructoras involucradas en el proyecto, a fin de sentirnos seguros con nuestra inversión. Chequear trabajos realizados, búsqueda de noticias, opinión de clientes, y todo aquello que respalde la legitimidad del proyecto.

Calidad constructiva

Para realizar una inversión de calidad es importante que el producto también goce de las mismas características. En el caso de las propiedades usadas, es importante reconocer el estado real de la misma, para así contemplar los gastos que implicará hacer las reparaciones necesarias para su puesta a punto. Es bueno contar con una opinión especializada que evalúe el estado de los sistemas eléctricos, sanitarios, humedades, y estado general de la propiedad.

En el caso de obra nueva, es importante leer detenidamente la memoria descriptiva del proyecto para cerciorarse acerca de los materiales que serán utilizados, conocer los cronogramas de obra y seguir el avance de la misma. Al comprar una propiedad en pozo, siempre tenemos la oportunidad de conocer al desarrollador y evacuar todas las dudas de primera mano.

Ubicación de la propiedad

Anteriormente vimos que la ubicación es uno de los factores más importantes en una propiedad y dicta en gran medida el precio de la unidad y su rentabilidad a largo plazo. Estos son algunos de los factores a tener en cuenta cuando se evalúa la ubicación:

- Servicios cercanos
- Proximidad a centros educativos
- Disponibilidad de espacio exterior (balcones, terrazas, patios)
- Espacios verdes disponibles
- Vistas despejadas
- Seguridad del entorno y alrededores
- Supermercados y centros comerciales cercanos
- Acceso al transporte público
- Renta promedio del área

Gastos y Términos legales

Adquirir una propiedad exige gastos extras, fuera de lo que es el valor propio del inmueble. Te contamos cuáles son.

- **Gastos de conexión:** Se trata de los gastos de ocupación que se estiman para un proyecto. Dependen de cada desarrollador y en general, abarcan los gastos en alhajamiento, reglamento de copropiedad, mensura definitiva y conexiones a los servicios públicos.
- **Escribano:** El profesional será el encargado de llevar adelante todo lo referente al ámbito legal, más adelante te detallamos de qué se trata. Los servicios son aproximadamente un 3% del valor total de la propiedad.
- **Timbres e impuestos de registro:** 0,5% del costo total del inmueble. Tasas y certificados de registro.
- **Impuesto a la transferencia de propiedades (ITP):** 2% del valor fiscal de la propiedad.
- **Inmobiliaria:** El asesoramiento de una inmobiliaria ahorra tiempo y dinero. La intermediación de un profesional aporta eficacia a todo el proceso con una búsqueda especializada de la unidad, con beneficios tanto al propietario como al comprador. Los servicios equivalen al 3% más aproximadamente IVA del valor total de tu futura unidad.



PROCESO DE COMPRA

Estos son los pasos a seguir a la hora de adquirir una propiedad.

1 Verificación de información

Una vez elegida la unidad, es necesario corroborar algunos datos en la ficha de propiedad, como los son: año de la construcción o entrega y la superficie de metros cuadrados. Respecto a los metros cuadrados, existen diferentes nomenclaturas para su definición:

- Metros totales: Comprenden no solo la unidad, sino también los espacios comunes, y amenities.
- Metros APPCU: Incluyen los metros propios, más ductos y muros de tu unidad. Además de los bienes comunes básicos como hall, escaleras, ascensores, terrazas comunes, entre otros.
- Metros útiles o propios: Son los metros privados de tu unidad.

2 Contratar un escribano

El profesional va a revisar el estado de las escrituras, los títulos y los procesos de compra de la propiedad en los últimos 30 años. Así se obtiene un historial y se verifica si la propiedad tiene deudas o hipotecas.

Además, redacta el documento de compra y las estructuras del proceso, actuando como agente de depósito de garantía para el pago inicial de la entrega o seña.

3 Boleto de Reserva

Los escribanos de ambas partes arman en conjunto un contrato preliminar, llamado Boleto de Reserva, que aclara lo siguiente:

- El acuerdo de ambas partes, precio y forma de pago.
- Propiedad con su número de padrón, superficie, deslinde y planos.
- Multa por incumplimiento (suele ser un 10% del precio de la propiedad).
- Junto con el Boleto de Reserva, se le entrega la seña equivalente al 10% del precio total del inmueble y el vendedor le entrega los títulos de propiedad.
- Seña: la cual suele equivaler al 10% del precio total del inmueble.
- Luego se establece un plazo de entre 30 y 45 días para el estudio del buen estado de los títulos de la propiedad, donde el escribano verifica que todo esté en condiciones a nivel jurídico.

4 Compromiso de Compraventa

En el caso de las ventas en pozo, o luego de haber hecho el estudio de títulos (que no haya culminado con procesos de documentación anteriores a la escrituración actual) se procede a firmar un Compromiso de Compraventa donde se estipula que esa documentación faltante puede estar pronta en otro momento porque el proceso lo dispone.

Finalmente se fija una fecha para la firma final ("Escrituración").

5 Escritura de Compraventa

Se entrega cuando el precio de la propiedad se paga en su totalidad. El escribano registra la compra en el Registro Público y le entrega una Copia Original del Título al actual propietario (comprador) y otra copia al anterior propietario (vendedor).

El proceso de inscripción tiene una duración de dos meses aproximadamente, desde que se inician las negociaciones, sumando 45 días que el escribano utiliza para encargarse del papeleo.



Conocé toda la oferta inmobiliaria en:
www.infocasas.com.uy