No todo viene de la vecina orilla (¿y si el próximo inversor brasileño ya está en Punta del Este?)

Siempre que pensamos en Punta del Este y más cuando analizamos quiénes del exterior viven e invierten allí, indefectiblemente asumimos que son los argentinos. Ahora bien, según una investigación de Moebius Consultora Inmobiliaria, realizada durante un año y en 15 ciudades de Brasil, el brasileño que ya conoce la península una vez vuelve y compra una propiedad.

Por **Iñigo Biaín**



¿Cómo se construye la decisión del brasileño frente a la inversión inmobiliaria fuera de su país? Con esta pregunta como hipótesis, **Moebius Consultora Inmobiliaria** investigó durante aproximadamente un año el comportamiento de aquellos brasileños que llegan a Punta del Este para conocer un destino, vuelven al lugar y, finalmente, deciden tener una propiedad.

“Uruguay conoce cada vez mejor cuántos brasileños llegan, cuánto gastan y cómo se comportan como visitantes –dijo **Gonzalo Martínez**–, pero lo que no se estaba tomando en cuenta, por ser un punto mucho más abstracto pero fundamental, es cuándo ese visitante brasileño comienza a transformar su relación con Punta del Este, viendo la ciudad como un posible destino patrimonial”.

Según el director de **Moebius Consultora Inmobiliaria**, una persona puede todavía no estar buscando una propiedad y, sin embargo, acumular años de viajes, amigos propietarios, experiencias familiares, lugares reconocidos y confianza en el destino.

“La pregunta que abre el trabajo no es solamente cómo atraer más brasileños, sino cómo reconocer dentro de quienes ya conocen Punta del Este a quienes pueden comenzar a pensar como propietarios”, sostiene **Martínez**, agregando que hay tres hallazgos que pueden desarrollarse a través de su investigación.

Por un lado, está la idea de que no todo empieza por la renta, porque para determinados perfiles la propiedad aparece también como disponibilidad, pertenencia y libertad para volver.

“La investigación formula una hipótesis: una parte del brasileño no compraría en Punta para ir, compraría porque ya quiere volver. No compra solamente una unidad, está comprando su lugar en Punta”, dice el CEO de la firma.

Por otro lado, está la idea de que la lógica patrimonial cambia el producto. Es decir, según el análisis de más de 15 perfiles, quienes se inclinan por la posesión eligieron unidades de tres dormitorios, mientras que quienes se orientan más al equilibrio eligieron unidades de dos dormitorios. Un perfil más vinculado al rendimiento se concentró en productos más dirigidos a yield.

Por último, la idea que el inversor puede existir antes de la consulta. ¿Qué quiere decir esto? Que amigos propietarios, familia, viajes repetidos, experiencias en Punta del Este y familiaridad con el territorio pueden formar parte de la construcción de una decisión mucho antes de que exista una consulta inmobiliaria.

“El mejor vendedor de Punta puede ser un propietario brasileño que invita a sus amigos a su casa”, sostiene **Martínez**.