

EN SU CASA ESTILO EUROPEO EN PINARES, LA ALEMANA MARGRET HOLZER ATIENDE Y ASESORA A CLIENTES DE EEUU Y EUROPA QUE DESEAN INVERTIR EN UNA PROPIEDAD EN PUNTA DEL ESTE PARA VIVIR, CORRESIDIR O HACER NEGOCIOS

Anfitriona sin fronteras



Un tiempo después de haberse casado con un diplomático venezolano que había conocido en Londres, Margret Holzer hizo su primer viaje a Sudamérica. Llegaron a Uruguay para visitar a un amigo de su esposo, un colega uruguayo, que los invitó a su chacra de Laguna del Sauce. Era pleno invierno, pero a Margret el lugar le pareció paradisíaco y prometió volver algún día. Su esposo murió en el año 2000, y su estadía en Londres estaba por cumplir su ciclo. Trabajaba como gerenta general en un canal de televisión digital dedicado a ciencia y tecnología, y como consultora para el traslado de ejecutivos extranjeros, una rama especial de bienes raíces.

Cuando se cansó de los impuestos, el ruido y los contratiempos de vivir en una ciudad tan grande como Londres (donde residió 17 años, su estadía más larga), y después de haber vivido en nueve países y tres continentes, volvió a su memoria aquel pequeño paraíso al sur de América. Llegó de vacaciones a Punta del Este en 2004, visitó a algunos amigos y le gustó tanto que en diez días compró una casa en la parada 36 de la Mansa, donde funciona también su oficina. Pero la atención que recibió de las inmobiliarias locales no fue satisfactoria, lo que la llevó a encontrar su nicho en ese mercado. Como directora de Uruguay Property Partnership (www.uruguayproperty.com) es consultora internacional en propiedades, asesorando a extranjeros (80% provenientes de Estados Unidos, Canadá y Europa) que quieren invertir en Punta del Este, aunque sus tareas pueden alcanzar infinidad de servicios, como oficiar de traductora.

Aunque lleva apenas seis años viviendo en el país, su carácter y experiencia multicultural le han ayudado a integrarse a la sociedad uruguaya con mucha facilidad: tiene varios grupos de amigos con quienes comparte diferentes idiomas, es miembro de la Cámara de Comercio Uruguayo-Alemana, y en este poco tiempo logró romper una tradición de años del Club Lunch Uruguayo-Británico convirtiéndose en la primera mujer en ser miembro.

Profesional, experiente, emprendedora, amable y servicial, esta dama conocedora del mundo y sus culturas les da la bienvenida al país a extranjeros exigentes que buscan casas antes que apartamentos, valoran la cercanía con la naturaleza, la seguridad personal que ofrece el lugar y el bajo índice de corrupción que tiene Uruguay.

¿Su trabajo en Londres consistía en buscar alojamiento para ejecutivos que llegaban con sus familias a trabajar a esa ciudad?

Exacto. La empresa de la cual era consultora trabajaba con compañías multinacionales como KPMG, Google, American Online, Petro-Canada, Siemens, Bayer, empresas grandes que mudan a su gente, ejecutivos, directores y socios en todo el mundo. Y si un ejecutivo tiene que trasladarse desde Sydney, Australia, hacia Londres, no tiene tiempo de buscar durante un mes una casa para su familia. Entonces, la compañía encarga a una empresa especial, como para la que trabajaba, para hacer todo ese arreglo. Hacíamos los preliminares de búsqueda y presentábamos al ejecutivo una selección de 15 propiedades elegidas según su presupuesto, la zona donde quería vivir, si era cerca del colegio de los hijos, a veces había programas especiales para esposas.

¿Cuál fue la primera impresión que tuvo del país una vez que se instaló en Uruguay?

El mejor en América Latina, sin duda alguna. Pero tenemos que trabajar todos para no perder la gallina de los huevos de oro. Todo el mundo quiere aprovechar el huevo de oro, pero ¿quién cuida a la gallina? Hay cuestiones de seguridad. A un cliente le robaron y tuve mucho trabajo para convencerlo de que no se fuera del país. Fui a hablar con la Policía, a decirles "estamos todos en el mismo barco. Entiendo que tienen pocos recursos pero si no hacemos los esfuerzos para solucionar o buscar al ladrón...". Al final encontraron la mayoría de la mercancía que habían robado. Fuimos a buscarla, identificarla, declarar ante el juez y el cliente está otra vez feliz.

¿Qué perfil de personas llegan?

En general, quien quiere instalarse acá es el inversor que ya hizo su vida económica, tiene 50 años y está retirándose de su trabajo principal, pero todavía quiere hacer algo, y busca una actividad. También están los que vienen a comprar algo con la intención de "invernear" acá. Se instalan a finales de octubre y se van en abril, algo así. Y buscan más casas que apartamentos —aunque ahora tengo clientes que están buscando apartamentos para reformar de uno o dos dormitorios y no hay mucho stock—. Al europeo le gusta sentir la naturaleza de Punta del Este.

¿Estos inversores pertenecen a la generación de los baby boomers (los nacidos en EEUU entre 1946 y 1964)?

Exactamente, es así.

Se dice que Uruguay integra una especie de circuito de seis o siete lugares en el mundo que cumplen los requisitos de estos baby boomers para corresponsar en un segundo país.

Sí, es así

¿Cuáles son las características que tiene este lugar para que ellos se interesen en invertir acá?

Según una empresa alemana, Transparencia Internacional, que mide la corrupción en todo el mundo, Uruguay ocupa un muy buen lugar. En comparación con otros países en América Latina es número uno en baja corrupción. Eso es muy importante, fundamental. Segundo, la seguridad personal es relativamente buena, o mejor que en muchos otros países. Siempre puede ser mejor, pero no se pueden quejar. En este momento veo un pequeño problema con el costo de vida, con el cambio. El peso es muy alto, entonces hay poca competitividad con Europa. He oído de gente que dice "ah, con estos precios me voy a Miami". Para los políticos sería conveniente trabajar con un cambio más favorable al inversor; la gente no da la vuelta a medio mundo para venir acá si tiene el mismo costo que en otros lugares. Esa es una preocupación.

¿Y cuáles son las otras regiones en el mundo que eligen? ¿Quiénes compiten con Uruguay en estos términos?

Siempre se habla de Panamá y Costa Rica, pero son dos países tropicales y tienen otros problemas, como las enfermedades propias de ese clima. También Brasil, pero está el problema con el idioma, la gente habla más español que portugués, y allí también está la cuestión tropical. Además tiene lugares que están muy lejos del desarrollo. Por ejemplo, hay playas paradisíacas, pero ¿qué hace uno en la playa todo el día?: quemarse, ¿y después?, si el aeropuerto está a 500 kilómetros. En Medio Oriente está Dubai, y los Emiratos han atraído a muchos inversores. También está Australia, Tailandia, Vietnam —aunque este país está al principio del desarrollo, pero es muy lindo—, Filipinas, Malasia.

¿Conoce todos estos lugares?

Todos, mi esposo fue embajador en Tokio donde vivimos cinco años y viajamos por todos lados.

Usted alemana, él venezolano, ¿en qué punto del planeta se conocieron?

En Londres. Él era de una de las mejores familias de su país, que tiene una historia de 500 años en Venezuela.



¿Cómo llegan sus clientes a Punta del Este? ¿Cómo averiguan sobre Uruguay?

Cuando se investiga dónde se puede vivir, uno tiene que elegir: Asia, Europa, el Caribe, América del Sur. "¿Qué criterio tengo yo como inversor?", piensan. "Bueno, necesito tiempo, seguridad personal, que tenga buenos precios, y un ambiente sano para criar a mis hijos, sin contaminación". Y si eligen América del Sur, de pronto llegan a Uruguay.

¿Son personas muy exigentes?

Muy exigentes. Mi clientela es mucho más exigente que el típico argentino. A veces me siento una psicóloga o una guía turística pero no una agente inmobiliaria porque me preguntan cualquier cosa. Tenemos que intercambiar 50 e-mails antes de que lleguen en su primer viaje. Es mucho trabajo pero me gusta, estoy encantada de dar mi pequeña contribución a promover la inversión en Uruguay.

Se nota que adoptó al país totalmente. Es un lugar donde se siente muy cómoda.

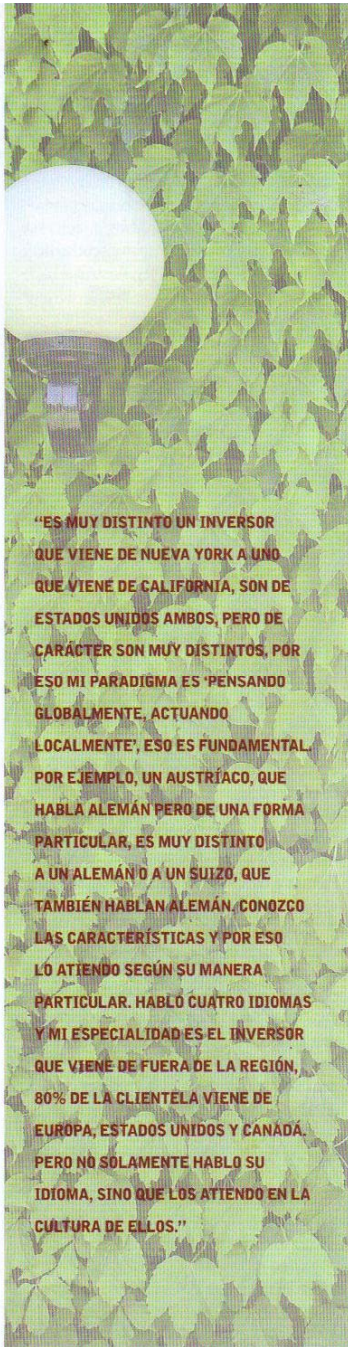
Sí, tengo mi grupo de amigos uruguayos, amigos argentinos y mis amigos internacionales. Pertenezco a un grupo que habla inglés, otro que habla francés, otro que habla alemán y un grupo que habla español. Entonces me siento multicultural, como debe ser.

Además, fue la primera mujer que integró el Club Lunch Uruguayo-Británico, la organización sin fines de lucro que busca estrechar vínculos entre ambos países presidido por el embajador británico.

Exactamente, la primera mujer miembro. Uno de mis amigos, Santiago Pereira, integra la junta directiva y un día me dijo: "Como eres tan amante de Inglaterra y tan inglesa como alemana, te voy a presentar y vamos a hacer un esfuerzo de admitir mujeres" (risas). Y me eligieron primera mujer miembro. Es gente simpática. También soy miembro de la Cámara de Comercio Uruguayo-Alemana.

A sus clientes usted les llama inversores, pero ¿son personas que compran para venir a vivir, como segunda casa para descanso, o son personas que les interesa hacer una inversión como negocio?

Ambos, he tenido averiguaciones sobre gente que quiere comprar campo y trabajar el campo, hasta empresas que quieren invertir. Pero la mayoría son particulares que eligen una segunda residencia. También hay otro perfil: por ejemplo, muchos estadounidenses que dicen que California está en bancarota, que la alcaldía no hace nada, que ni siquiera tiene dinero para pagar a sus empleados. Hace



"ES MUY DISTINTO UN INVERSOR QUE VIENE DE NUEVA YORK A UNO QUE VIENE DE CALIFORNIA, SON DE ESTADOS UNIDOS AMBOS, PERO DE CARÁCTER SON MUY DISTINTOS, POR ESO MI PARADIGMA ES 'PENSANDO GLOBALMENTE, ACTUANDO LOCALMENTE', ESO ES FUNDAMENTAL. POR EJEMPLO, UN AUSTRIACO, QUE HABLA ALEMÁN PERO DE UNA FORMA PARTICULAR, ES MUY DISTINTO A UN ALEMÁN O A UN SUIZO, QUE TAMBIÉN HABLAN ALEMÁN, CONOZCO LAS CARACTERÍSTICAS Y POR ESO LO ATIENDO SEGÚN SU MANERA PARTICULAR. HABLÓ CUATRO IDIOMAS Y MI ESPECIALIDAD ES EL INVERSOR QUE VIENE DE FUERA DE LA REGIÓN, 80% DE LA CLIENTELA VIENE DE EUROPA, ESTADOS UNIDOS Y CANADÁ, PERO NO SOLAMENTE HABLÓ SU IDIOMA, SINO QUE LOS ATIENDO EN LA CULTURA DE ELLOS."

poco llegó una médica que trabaja en investigación genética como consultora para varias empresas farmacéuticas y puede hacer su trabajo desde acá. Está viviendo con su marido y su hija, que va al St. Clare's College, en Punta del Este, y está feliz de la vida. También tengo clientes de Tennessee que compraron una casa acá.

¿Qué recomendaciones les hace a sus clientes cuando llegan a instalarse a Uruguay?

Que el clima puede cambiar, que de noche puede hacer frío y que la gente uruguaya es muy abierta y amable. Es cierto, muy, muy amable. Y no tengo quejas de mis clientes sobre la manera cómo los han tratado. No se sienten estafados, son bien atendidos en general, ya sea en un restaurante o en una tienda, en la vida cotidiana.

El hecho de que usted sea extranjera les da más seguridad a sus clientes, sienten que pueden confiar en usted.

Sí, sí, mucho más. Es muy distinto un inversor que viene de Nueva York a uno que viene de California, son de Estados Unidos ambos, pero de carácter son muy distintos. Por eso mi paradigma es "pensando globalmente, actuando localmente", eso es fundamental. Por ejemplo, un austriaco, que habla el alemán pero de una forma particular, es muy distinto a un alemán o a un suizo, que también hablan alemán. Conozco las características y por eso lo atiendo según su manera particular. Hablo cuatro idiomas, y mi especialidad es el inversor que viene de fuera de la región, 80% de la clientela viene de Europa, Estados Unidos y Canadá. Pero no solamente hablo su idioma, sino que los atiendo en la cultura de ellos.

Dice que ofrece un servicio con un alto valor agregado. ¿Cuál es?

La posventa, porque en general cuando la inmobiliaria cobra la comisión no quiere saber más del cliente, pero muchas veces el inversor se siente perdido. Entonces los ayudo en los trámites de residencia, a importar containers, los ayudo con el idioma, a administrar la casa. Recién, una señora alemana que vivía en la bella ciudad de Baden-Baden (Alemania), una zona de termas en el suroeste, cerca de la Selva Negra, se mudó para acá. Es una señora mayor que no habla nada de español, y como también soy traductora la ayudo cuando va al médico. Así es como la gente se siente en casa. g

CAROLINA VILLAMONTE
FOTOS: LEO BARIZZONI