

Mi primer y mi último contacto con el mundo del Real Estate

o como se nos juntan las historias.

Esta historia la conté la semana pasada en la presentación del futuro libro a escribir con Gustavo Ortola a llamar "Fabuloso Real Estate".

Como el libro trata de una mezcla de conceptos e historias, me pareció interesante en la charla contar como fue mi primer experiencia con los negocios inmobiliarios.

Yo tenía 16 años y mis hermanos 19 (Enrique, el mayor) y 12 (Miriam, la menor) respectivamente.

Un día mi papa nos cuenta que entro en un magnifico negocio que iba a hacer en la Isla Margarita en Venezuela.

Ninguno en casa sabía que era un negocio inmobiliario ni donde quedaba la isla Margarita.

Mi papa, con una enorme paciencia nos explico algo que a la distancia recuerdo como que el grupo ponía US 1.5 millones, que él era el 10 % (US 150.000), que se había comprado una tierra para hacer casas para los afiliados de un sindicato de obreros petroleros, que el banco de los trabajadores venezolanos nos prestaba la plata, que todos compraban, y que nos íbamos a hacer ricos.

El señor que iba a ser el "developer" era un ingeniero llamado Carlos P. que a partir de ese momento viajaba regularmente a la mencionada isla y, todos los meses se juntaba con mi papa y le explicaba los muchos millones que estábamos por ganar. Recuerdo entre otras anécdotas, a Carlos P. Explicándole a mi papa porque debía viajar en primera clase en el avión (a cargo de los accionistas), y también, en un aparte, diciéndonos a mí hermano Enrique y a mí sobre sus experiencias bañando nativas con champagne.

Como se imaginaran, mi papa recupero mucho menos de un tercio de lo que puso y después de muchos años.

La causa aducida por Carlos fue la devaluación del bolívar, una baja estacional de la cotización del petróleo y más cosas que no me acuerdo.

Sin embargo, mi papa nunca critico a Carlos sino que por el contrario siempre trato de acompañarlo en todos y cada uno de sus emprendimientos, estimo que porque la plata que perdía era menor que la alegría que le daba saberse parte de cosas importantes y glamorosas.

Les cuento la ultima: Nos llama hoy a la mañana un vecino de la casa donde construiremos Charcas + para decirnos que la tarde de ayer vio entrar a 5 mujeres a la propiedad y que hubieron luces a la noche.

Inmediatamente fuimos con Gabi y nuestros contratista de albañilería al lugar y vimos unas 7/8 mujeres + chicos adueñados de la casa, colgados de la luz e instalados.

Nos mostraron un contrato de alquiler trucho y un recibo firmado por un supuesto dueño quien les había prometido el gas para esa semana.

Imaginen la escena: chicos, ropa, llantos, gritos.

Afortunadamente las ocupantes no fueron muy combativas, y con argumentos y plata liberamos la propiedad en un par de horas.

En este caso, el vendedor de fantasías no ilusionaba a un comerciante acomodado de Quilmes sino a unas pobres señoras inmigrantes desesperadas en busca de algún alquiler precario.

Aclaro algunas cosas para ser justo:

1. Entre mi primera y mi última experiencia con el Real Estate vi muchísimas cosas buenas, hicimos un montón de edificios, y ganamos muchos amigos.

2. Los fabricantes de mentiras existen en todos los rubros y profesiones.

3. Pero a mi me molesta tenerlos en nuestro mercado, porque a las dificultades propias de una actividad compleja, no es justo tener que estar lidiando con esa mezcla de vendedores de fantasías y auténticos canallas con que nos encontramos.

Hagamos con nuestro trabajo un mundo mejor y más justo, y estemos orgullosos de lo que hacemos.

Cosas buenas para todos.