

## **El modo en que nos miran**

Hay un concepto en la tradición judía llamado Maarit Ain.

La traducción más o menos libre diría, "según lo ve el ojo".

Es un concepto parecido al conocido "no solo hay que ser, sino también hay que parecer".

La tradición judía siempre fue muy estricta con las personas que tienen observancia y cómo se comportan, más allá del estricto cumplimiento de la ley.

Un ejemplo actual sería el de un judío que observa el descanso sabático y camina por un shopping el sábado.

En tanto y en cuanto no haga uso de dinero ,podría caminar libremente .No obstante, nunca veremos a un judío observante caminando por un shopping un sábado, específicamente por este concepto, dado que ahí está la mirada de los otros (el maarit ain) que dirá que si esta ahí es porque está comprando, y por eso no debe hacerlo.

En mi caso personal tengo muchos reparos a este concepto, porque llevado al extremo, nuestras acciones se regirán por el "qué dirán" y no por la esencia de las mismas.

Y, en nuestro caso, pensamos que debiera ser al revés.

A propósito de esto, nosotros (G&D), tenemos a la venta un local comercial en uno de nuestros edificios.

Hace unos meses, nos llegó una oferta por el mismo, en un valor un llamativamente más bajo de lo que pedíamos a través de una inmobiliaria muy conocida de plaza.

Preguntamos quien ofertaba o que margen había en la negociación, y nos contestaron con evasivas.

La oferta se perdió y nosotros la olvidamos, hasta que hace unos días un

cliente que acababa de comprarse algo nos preguntó por qué no le habíamos querido vender el local por el que él nos había hecho una oferta a través de la inmobiliaria ya mencionada.

Obviamente el valor ofertado era superior al que nos habían transmitido, pero ya todo era historia.

Preguntando un poco más, me cuentan que en esta y otras inmobiliarias tienen "fondos" que compran las propiedades que les llegan baratas para ofrecerlas a otro precio en el mercado.

Si bien esta práctica no viola el maarit ain ya mencionado (todas las formas se cumplen correctamente), no deja de sorprenderme que algunas (pocas) inmobiliarias en lugar de hacer tasaciones justas funcionan como casas de empeño encubiertas, tomando a valor bajo y comprando las oportunidades y solo lanzando al mercado aquello que está en un precio más alto.

Esta práctica a su vez tiene una contracara donde para tomar una propiedad se la toma a un valor más alto que el real a fin de captarla, y luego vienen varios meses de desgaste hasta que el valor se acomoda.

Esta situación me produce algunas reflexiones:

-No vamos a tener un mercado inmobiliario maduro hasta que no nos animemos a hacer tasaciones honestas, no bajas para comprar nosotros, ni altas para captarlas de cualquier modo.

-No me molesta que un grupo se arme para comprar cosas baratas en inmobiliarias amigas, solo que deberían avisarle al vendedor: esto te lo compra un grupo nuestro formado por unos amigos para comprar cosas a bajo precio y venderlas después. Y no creo que eso pase, por lo menos no paso con nosotros.

-Me parece anti ético crear una brecha entre el comprador y vendedor para tener una segunda ganancia aparte de la comisión. Entendemos que la misión de las inmobiliarias es acercar a las partes y no crear vacíos para sumar ganancias.

Una reflexión más:

Esta nota está dedicada a gente que quiero y respeto y a quien considero talentosa y emprendedora, pero que hace estas cosas con frecuencia.

Déjenme aprovechar este espacio para proponerles un camino alternativo, más largo, menos rendidor, pero más satisfactorio.

El maarit ain tiene también su lado positivo, porque muchas veces, pretendiendo que hacemos las cosas bien, terminamos, efectivamente haciéndolas del modo correcto.

Y aclaramos: en G y D estamos más que lejos de ser perfectos.

Pero eso no quiere decir que no tenemos que empujar todos los días para que las cosas estén mejor.

Solo cosas buenas para todos.