

## **Consistencia.**

Hemos explicado en otras oportunidades como funciona un proyecto inmobiliario en un país normal:

Un grupo inversor /desarrollador compra un lote y lo paga.

Luego hace un proyecto de arquitectura de acuerdo a las posibilidades del mismo, lo comercializa, y toma financiación bancaria para construirlo.

Los compradores pagan un 20/30 % durante la obra, y pagan el saldo tomando un crédito hipotecario extendido.

El desarrollador le paga al banco contra el saldo abonado con dicho crédito así se cierra el círculo.

En Argentina siempre costo efectuar este sistema, ya sea por la falta de crédito, las tasas altas, los cambios de variables económicas o el temor de los bancos.

No obstante, en estos tiempos ha aparecido la posibilidad de tomar créditos en UVAs a tasas atractivas, y algunos bancos están prestando a los desarrolladores en esta misma unidad monetaria, con lo que en la teoría este esquema podía funcionar.

Como aparte de lo ya dicho en G y D somos obstinados, elegimos el proyecto de 9 de Julio Estudios 2 como prueba piloto.

Les doy algunos números: un departamento vale en promedio \$1.500.000. La gente nos pagaría aproximadamente \$400.000/500.000 durante la obra y el saldo, (¿1.000.000 \$?) lo toma en un crédito cuya cuota rondara los 6.000/6.500 \$ por mes (menos que el alquiler de dicha unidad).

Hicimos los deberes: fuimos al Nación y al Ciudad para pedir el crédito y finalmente el directorio del Ciudad nos aprobó la línea de Crédito en UVAS que nos permitiría vender en esa unidad y que la gente tome su préstamo al finalizar la obra.

Si todo sale bien, en marzo estaremos lanzando el producto al mercado, que creemos nos permitirá evaluar si es posible el camino de un mercado

sustentable (o como lo llama nuestros amigo Gustavo Ortola, si es que llego finalmente el REAL Real Estate).

Permítanme sin embargo, contarles una pequeña anécdota:

Luego del acuerdo, fuimos a la sucursal del banco Ciudad a abrir la cuenta de la empresa que hace 9 de Julio estudios 2.

Para nuestra sorpresa y asombro, en la sucursal designada no nos quisieron abrir la cuenta por incompatibilidades en el estatuto de la misma!!!!

Les cuento: Ya tenemos cuentas en el Ciudad con el mismo estatuto que 9 de Julio estudios 2 y no tenemos temas ni con el veraz ni con nada.

Y el mismo banco que nos acaba de conceder un crédito de 70 M (a la misma empresa!!!) no nos abre la cuenta.

Aclaro por si nos fuimos claros: Presentamos una carpeta gordísima en el banco, con planos registrados, cómputos, estudio de mercado, proyecciones de venta, informe de auditores ,y con eso el banco nos concedió el crédito luego de pasar el filtro de riesgos y del directorio. Y en la sucursal un gerente no nos aprueba el estatuto!!!!!!!!!!!!!!

Es obvio que en unos días, ya sea por algún llamado de casa central o por algún momento de sensatez de alguien, la cuenta será abierta, pero esto nos genera una reflexión sobre la consistencia de las cosas.

No nos va a servir de nada abrir un sales center, armar un andamiaje de explicaciones sobre los créditos y publicitarlo, si después nuestros compradores van a la sucursal y se los ningunea o se les contesta cualquier cosa.

Mas allá de 9 de Julio estudios, de G&D, o del Real Estate, es importante que empecemos a ser consistentes, es decir que todos las partes de un sistema jueguen conjuntamente y no como piezas separadas.

Estamos demasiado acostumbrados a que las cosas se detengan en algún eslabón y debiéramos tratar de que no sea así.

Si todo se alinea, en marzo lanzaremos la venta en UVAs de 9 de Julio, y esperamos acompañar al real Real Estate con nuestra propuesta.

Seguramente habrán nuevos inconvenientes, la gente desconfiara de las UVAs, en las sucursales no sabrán atender a nuestros compradores, y nos preguntaremos seriamente porque hacer todo esto si igual se vende.

Pero nos parece que ya es momento de hacer las cosas como hay que hacerlas que un poco de incomodidad te justifica si piensas que estas intentando lo correcto.

Solo cosas buenas para todos.