

Real estate en tiempos de Dunga Dunga.

Últimamente hemos escuchado coincidencias de distintos expertos en nuestro mercado inmobiliario que nos auguran un muy buen ciclo para el año entrante y momentos duros para el 2015. Algo así como: "ya llegara la gloria y la plenitud, pero primero debemos atravesar este momento amargo". Cada vez que, palabras más, palabras menos me notifico de esta situación, no puedo dejar de recordar un viejo chiste que dice más o menos así: Un explorador recorre una selva remota cuando, repentinamente se cruza con un grupo de 3/4 nativos que le dicen : acá para pasar es "dunga dunga" o muerte. Nuestro amigo sospecha algo desagradable pero piensa: ¿qué opción tengo frente a la muerte? Y contesta: Elijo "dunga dunga". A partir de ese momento y durante un tiempo prolongadísimo los nativos abusan sexualmente de nuestro héroe de modo reiterado hasta que, finalmente le permiten irse. Al rato nuestro amigo se encuentra con un grupo más numeroso que le repite la misma consigna frente a la cual el hombre finalmente pronuncia que acepta el "dunga dunga". Otra vez el abuso y las penetraciones reiteradas hasta que en algún momento los nativos se retiran y nuestro amigo continúa su viaje. Ya cansado, y luego de varios encuentros más, el viajero llega a una aldea superpoblada donde todos los habitantes a viva voz le dicen el ya conocido: "Dunga, Dunga o muerte". Nuestro amigo, cansado y abatido contesta sin dudar: "muerte", presagiando su final, a lo que le contestan: "está bien, muerte si lo prefiere, pero primero Dunga Dunga".

Está claro que estamos viviendo en el mercado inmobiliario tiempos de "Dunga, Dunga", por lo tanto, tratemos de entender lo que sucede y en base a ello, cómo podemos operar.

Empecemos por lo malo: en nuestro entender, el primer problema es la inflación que le da incertidumbre a nuestros costos y precios y que, entre otras cosas hace inviable cualquier crédito inmobiliario posible, dado que, para determinar una tasa debiéramos cargar un interés más la inflación.

Pongamos un caso práctico; estaríamos hablando en estos tiempos de un ¿10? De tasa más un ¿25? Lo que nos da un interés real mínimo del 35 % anual para la

persona que compra. Es decir que en tres años duplica la deuda. Por lo tanto, este crédito (si alguien lo diera) es como mínimo inviable.

Así mismo, debemos hablar del cepo del dólar. ¿Qué es el cepo? El cepo dice que hay dos dólares, uno a 8.8 que es legal pero que nadie te vende y otro ilegal de 12.5 que se consigue en todas partes. Más allá de la dificultad que nos causo este desdoblamiento a quienes teníamos proyectos que vendíamos en dólares y terminando cobrando a dólar oficial, el cepo tuvo el efecto de una devaluación brusco con la paralización respectiva, en un mercado tan dolarizado como el nuestro.

Agreguemos un daño colateral, que es la manipulación de efectivo que se produce por cambio no oficial de dólares con el peligro de robos que esto trae. A su vez, la inestabilidad del dólar (blue) que sube y baja en poco tiempo hace que nos pongamos competitivos y no competitivos en lapsos cortos. A manera de ejemplo de esto último, al estar el dólar a 14 en Agosto y 12.5 hoy (más la inflación en pesos), un departamento que vendíamos a 1.600 \$USD/m², hoy lo vendemos cerca de \$USD 1.900 y ganamos lo mismo o menos.

Creemos que el mejor indicador de esto son los m² permitidos en la Ciudad de Buenos Aires que se han reducido un 75 % en los últimos 3 años.

Vamos ahora por lo bueno: podemos mencionar que un efecto no deseado pero tremendamente positivo para el mediano y largo plazo de nuestro mercado, es que ahora todos vendemos en la misma moneda en la que construimos, es decir en "pesos". Esto hace que nos sea más fácil vender de acuerdo a un factor atado a nuestros costos y para la gente que nos compra atado a sus ingresos.

Otro factor, son las sucesivas devaluaciones, pese a la baja de los últimos meses que nos puso muy competitivos en dólares respecto de la región. No obstante, cabe destacar que los inmuebles en Buenos Aires están más económicos en relación a otras ciudades como Montevideo, Lima, Santiago, Bogotá, Asunción, San Pablo y Rio de Janeiro. Esta situación nos hace apetecibles, más allá de la coyuntura.

Finalmente, aunque se esté por finalizar, la operatoria de los Cedines fue y es muy dinamizadora, dado que nos permitió vender incorporando dinero no declarado al

circuito de nuestra actividad.

En síntesis, creo que nos esperan buenas cosas para el futuro. Si en este mercado tan complejo estamos produciendo y vendiendo, es probable que en uno normal seríamos tremendamente exitosos o, por lo menos trabajaríamos con menos sobresaltos. Nuestra empresa tiene productos creativos, bien contruidos y terminados, además de buenas empresas inmobiliarias y desarrolladoras para motorizar el negocio.

Es cuestión de trabajar mucho entre todos formando un conjunto. Si en la década del sesenta decíamos que “era mejor hacer el amor que la guerra”, tal vez sea momento de mirar para adelante haciendo más la tarea y menos el “Dunga, Dunga”.