

Las cosas que hacemos bien.

No sería equilibrado hacer una nota con este título sin empezar por las cosas que hacemos mal:

- . Siempre entra agua en algún lado en nuestros edificios.
- .No somos diligentes en los tramites municipales.
- .Se nos cachan varias bañeras por obra.
- .Las obras tardan un poquito más de lo deseado.
- .Hacemos las mismas cosas varias veces.
- .Nunca nos alcanza la plata.

Hecha esta pequeña enumeración a fin de darle un poco de ecuanimidad a la nota, empezaremos con las cosas que hacemos bien:

La primera: vendemos los m² que finalmente salen en el título de propiedad.

No es poco, y no siempre fue así la norma de medición, cuenta como comunes a todos los conductos y a parte de los muros, con lo que un depto que aparentemente tiene una superficie, lógicamente tendrá en su título de propiedad un 8/10 % menos.

Durante muchos años pasamos momentos incómodos mientras nuestra escribana leía a voz en cuello los m² de nuestras unidades mientras la gente nos miraba con cara de odio preguntando por sus metros faltantes.

Finalmente, en los últimos años resolvimos ese problema pero apareció otro, que es que en general nuestros competidores ofrecen los m² "de venta" y nos los de título lo cual nos pone ficcionalmente un 10 % más caros. Pero al menos tenemos una pequeña satisfacción cuando escrituramos (encima la muni tarda un montón con las escrituraciones y entonces la gente ya no se acuerda lo que compro pero eso es otra cosa).

La segunda: Vendemos a precio cerrado ajustado por CAC, lo cual, de vuelta nos pone en desventaja respecto de algunos colegas, ya que si el precio es abierto, puedes anunciar un precio artificialmente más bajo y luego cobrar el real (o el que quieras) con cierta impunidad.

Y, como a la gente le gusta oír la voz más agradable, eso también nos hace lucir antipáticos. Pero preferimos ir con la verdad desde el comienzo, tal vez porque ya

estamos viejos para escuchar a la gente molesta al final del camino.

La tercera: Entregamos lo que decimos que entregamos, la ventana, el aire, el mueble. El piso.

No más no menos. Así.

En el resto somos como el promedio, pero estas tres cosas que hacemos bien nos dan tranquilidad de espíritu y un clima de trabajo más relajado.

El servicio post venta que ofrecemos (me había olvidado de eso) no es perfecto pero funciona razonablemente.

Lo ultimo: En G&D tenemos más de 50 edificios terminados. Son más de dos mil departamentos entregados, la mayoría a pocas cuadras de nuestra ofi.

Y ni Gabi ni yo vamos encapuchados por la calle.

Saludamos con cordialidad y en general nos sonríen cuando nos ven.

Solo pedimos a Dios que podamos seguir haciendo esto que tanto nos gusta un tiempo más, porque es superlinda la sensación de ver tu impronta en un edificio cuando vas paseando por la calle.

Y también pedimos seguir sintiendo orgullo por lo que hacemos.

Cosas buenas para todos.