

## **Real Estate después de semana santa.**

Después de algunos días de feriados entre semana santa y pesaj, aprovecharemos para ver como estamos en nuestro querido mercado inmobiliario:

Dato 1: El dólar está a 15.50, valor que, si consideramos el blue de Cristina, es el mismo de hace dos años y medio, con un agregado que es la baja de este último mes.

Y los precios, que siguen a la inflación en pesos, tienden a crecer en dólares.

¿Cómo repercute esto en nuestros posibles compradores? Empecemos al revés.

Cuando el dólar está subiendo y los inmuebles bajan en dicha moneda, nosotros (los que tratamos de vender), le decimos a la gente que aproveche los precios bajos en dólares (moneda de ahorro de la mayoría de la clase media argentina) para comprar aquello que no le era accesible unos meses atrás.

Sin embargo, la respuesta de la gente suele ser: "espero unos meses mas y compro más barato que ahora". Hipótesis que a veces se cumple y a veces no.

Como ahora estamos en la situación contraria (dólar depreciado, con tendencia a seguirse depreciando), la charla es la opuesta: la gente nos dice que con los dólares que tiene ya no le alcanza para comprar lo que quiere y nosotros les decimos que se apuren porque en unos meses la situación va a profundizarse.

Dato 2: Acabamos de salir del blanqueo y la gente todavía esta respirando un poco después de pagarle mucha plata al estado para regularizar su situación impositiva y necesita una pausa de no gastar.

Dato 3: La tasa de interés no solo no baja sino que subió un 1.5 % la semana pasada.

Vamos a ponernos un poco más optimistas:

Dato 4: Se firmaron y anunciaron distintos estímulos para la construcción de viviendas, todos en condicional pero por algo se empieza: Se bajarían los sellados, se eliminarían ingresos brutos, se estimularía la inversión de viviendas. Veremos cómo baja esto al sector.

Dato 5: en la misma línea de lo anterior: no paran de anunciarse créditos hipotecarios en UVAS.

Les cuento nuestra experiencia.

Como tenemos relación con el Bco. Ciudad, fuimos a verlos a hablar específicamente de este tema.

El edificio de 9 de Julio Estudios está financiado por el Ciudad por lo que sería más fácil de financiar que otros.

Mandamos a aprobar el cartel ofreciendo los créditos y, con suerte, en unos días lo aprueban.

Hace tres semanas que estamos esperando que nos den el nombre de algún gerente piola para canalizar la demanda,

Por ahora, paciencia.

Probamos también en el Supervielle (por ahora sin respuesta) y en el Rio (solo dan a quienes tienen cuenta sueldo en el banco).

En síntesis: vamos bien pero todavía falta un poco.

2 mensajes:

a. A los colegas: No creo que nos sea útil hacer una carpa itinerante en alguna plaza pública. Es un recurso que ya se viene usando por otros sectores y aparte nos gustan las construcciones más permanentes y, a nosotros nos la clausurarían inmediatamente por no cumplir todas las normas municipales. Sigamos buscando zonas, productos y originalidad en lo que hacemos.

b. A los que nos compran: Hay muy buena oferta y productos muy interesantes y entre tener la plata en algo que no aprecia y no podes ver ni tocar, siempre es mejor ir a los inmuebles.

Seguimos participando.

Cosas buenas para todos.