

## **Los créditos hipotecarios y la historia del médico vs el rabino.**

Hace bastantes días que venimos oyendo en nuestro mercado de los posibles créditos hipotecarios y su influencia en el mundo de los desarrollos inmobiliarios.

Les cuento como funciona la operatoria en los países con crédito:

La empresa desarrolladora compra un lote que significa, digamos, un 25 % de la inversión.

Si queremos seguir construyendo y no poner toda la plata nosotros, debemos prevender con la gente pagando el total durante la obra. No nos sirve de mucho que luego de terminado el edificio le presten a la gente, porque no siempre podemos financiar la obra de nuestro bolsillo y, queda un bache de difícil solución.

¿Cómo se supera ese bache en el resto del planeta?

Muy fácil, con un crédito intermedio.

Digamos que el banco (número más, número menos) nos presta el 80% de la obra contra alguna preventa.

En ese caso, podemos pedirle a la gente solo el 20 %.

Por ejemplo, un estudio que cuesta 1.200.000 \$, se pagaría con un adelanto de 240.000 \$ y el saldo en un crédito a 10/15 años una vez finalizada la obra. Es decir: el mejor de los mundos.

Desde hace un tiempo, el banco Nación viene promocionando ese tipo de créditos, pero cuando los fuimos a ver hace un par de meses, la respuesta fue muy poco alentadora.

No obstante, insistimos y logre convencer (no fue fácil) a mi contador para tener la misma reunión con la misma persona que nos había dicho que no para ver si encontrábamos un ángulo distinto en nuestro pedido para ver si nos abrían las puertas para ese bendito crédito.

Cuando nos insistían que estábamos perdiendo el tiempo, nos apareció en mente la historia del médico y el rabino que paso a relatar:

Supongamos que alguno de nosotros tiene una enfermedad muy grave y va a ver al médico más famoso que conoce. Lo más probable es que el doctor con cara adusta nos augure una muerte pronta e inevitable.

Y supongamos que al mismo tiempo, nos visita un rabino y nos dice que él tiene

un par de oraciones que nos pueden salvar la vida.

Dado lo anterior, solo tenemos dos cosas claras:

1. Muy probablemente, el médico tenga razón

2. No obstante, no le haremos caso en nada de lo que diga e iremos siguiendo la fórmula rabínica.

¿Porque?

Porque cuando el NO es terminante, a algunos nos parece interesante incursionar caminos alternativos, aunque seguramente alguien nos dirá: "yo te dije" y seguramente acertará la mayoría de las veces.

Sin embargo, la segunda vez, la misma persona que nos había dicho que no, se portó más receptiva y, en la tercera reunión nos dieron los formularios que estamos estudiando y, quien les dice, el crédito salga.

Sin embargo no es solo de créditos de lo que quiero hablar.

Porque en G y D, tratamos de intentar caminos distintos, menos probados, y sabemos que es más probable que nos equivoquemos (y que nos lo señalen) que si hacemos más o menos lo mismo que todos.

Seguramente no pasaremos a la historia como la empresa que más plata ganó ni como la más exitosa, pero sí como un grupo de profesionales que se propuso seriamente hacer lo mejor dentro de sus límites y que los atravesó siempre que le pareció que había algo bueno esperando del otro lado. Y nos equivocamos un montón de veces. Y aprendimos mucho. Y en medio de esto los consorcios, las quejas, las entradas de humedad y las ventas y los boletos y los escribanos y los inversores y las comisiones. Y esto que nos gusta tanto.

Porque no siempre tiene razón el que dice que no, sino el que explora e intenta ser fiel a sí mismo.

Cosas buenas para todos.