

Entre la realidad y la fama

Hace unos días, una amiga que tiene un hijo que está incursionando con mucho éxito en nuestro mercado, nos contaba con mucho orgullo que este hijo viajó a una expo europea a mostrar con mucho suceso los edificios que está haciendo y su visión del mercado inmobiliario.

Más allá del orgullo que compartimos con nuestra amiga, nos trajo algunos recuerdos de hace algunos años, cuando Gabi estuvo en el salón inmobiliario de Madrid, Mitin (Cannes) y otros eventos ,donde junto a otros desarrolladores amigos exponíamos sobre nuestro país, nuestro mercado y nuestros proyectos.

Nunca (o muy pocas veces) vendíamos algo, pero sentíamos que estábamos creciendo y aprendiendo, y esa es una sensación muy sana y agradable.

A los pocos años, se vino la noche: Al mismo tiempo el país se cerró y la palabra Real Estate pasó a ser casi un insulto en el mundo.

Ahora, ya recuperado el mercado inmobiliario y el país tratando de hacerlo, volvemos a recibir estas mismas invitaciones y no sabemos muy bien qué hacer.

Les contamos:

Estamos con 6 obras en ejecución (Holmberg On!, Espora Olivos, 9 de Julio 2, Maison Thames, Defensa y Via estudios) y 3 proyectos en inminente lanzamiento (Piedras, Charcas y 9 de Julio 3) con lo que algo para mostrar tenemos (no son obras gigantes pero están bien hechas y en precio), pero pensar en viajar, explicar, hacer folletos, gastar plata, tiempo y energía en una excursión de resultado simbólico nos da un poco de pereza.

Por ahí con el tiempo nos envalentonemos y sigamos el camino del hijo de nuestra amiga, pero por el momento pasamos.

Lo que si hacemos es viajar un poco para ver lo que se hace en otros lados y aprender un poco.

Y ahí te das cuenta que en cualquier mercado con una venta un poco incipiente, enseguida empiezan a aparecer muchos proyectos, todos con nombres parecidos, y todos similares en su deseo de ser distintos.

Hace unos días, volví de Tel Aviv, donde este fenómeno se da de modo exacto.

Varias zonas que se ponen de moda, mucho edificio nuevo, mucha grúa, mucho folleto y mucho amenity, y dos sensaciones simétricas:

La de los compradores que ven todo lo que se les ofrece como inaccesible, y la de los desarrolladores que intentan defender su producto ofreciendo cada vez pisos más altos, piletas más lujosas ,y con compradores cada vez más exclusivos.

En G&D, tratamos de salir un poco de esa lógica.

No sé si porque no nos alcanza la plata para comprar terrenos caros o porque vemos un mercado interesante en la clase media, pero desde hace ya varios años decidimos ir por tickets un poco más bajos en zonas con buena accesibilidad y equipamiento con precios y condiciones accesibles.

No estamos para ir a las grandes expo mundiales, pero hacemos lo que nos gusta, tenemos un producto competitivo y nos vamos haciendo amigo de los clientes a medida que van pasando los años.

Dicen que uno se da cuenta que está enamorado cuando nos solo ama a la persona indicada sino que también cuando te encanta en que te has convertido vos gracias a ese amor.

Creo que algo de eso nos pasa, porque después de tantos años de hacer esto, tanto a Gabi como a mí nos gusta esa persona en que nos convertimos.

Pensemos también que la semana pasada, un grupo de personas se junto en una iglesia para bendecir sus rifles con un pastor habilitado para eso, y las fotos que mostraron los diarios exhibían a dichas personas en algunos casos rezando y bendiciendo sus armas con vinchas de balas en la cabeza.

Nosotros seguimos pensando que en un mundo un poco loco como el que tenemos, no nos vienen mal enamorarnos de las cosas buenas que nos van apareciendo.

Solo cosas buenas para todos.