

### Desarrolladores 3.0

La primera generación de desarrolladores que me toco presenciar fueron los famosos "constructores".

Se trataba de empresas constructoras que, para generarse trabajo o para canalizar sus recursos excedentes construían sus propios edificios para venderlos en obra o terminados.

Este modelo fue el predominante durante las décadas 60/70/90 (salteo los 80 porque no hubieron desarrollos inmobiliarios importantes en ese periodo).

Eran empresas de mucho prestigio y que literalmente construyeron la ciudad. Empezaron vendiendo en pesos fijos y mutaron a dólares a partir de mediados de los 70.

La segunda generación, nace en los 90 pero se consolida después de la devaluación del 2000 y está vigente actualmente. Es mucho más sofisticada que sus precedentes. Hija de las maestrías en Real Estate y al mismo tiempo muy influenciada por la generación precedente.

Es la generación de los fideicomisos, y es también la generación que planteo de modo decidido al Real Estate como opción de inversión, al mismo tiempo rentable y segura, tanto para quien invierte en la compra de un lote como para el que adquiere una unidad.

Es la generación de los arquitectos devenidos a desarrolladores que tan bien describe Damián Tabakman en sus libros, y que popularizó al mercado inmobiliario de modo decidido y pujante.

Últimamente, quienes estamos atentos a este fenómeno, estamos observando la aparición de una tercera generación de desarrolladores.

Decididamente gente que viene de distintos ámbitos (contadores, abogados, economistas, obvio que también profesionales de la construcción pero no de modo predominante) y que, a diferencia de las dos generaciones anteriores, no se convierte en desarrollador por el peso de los hechos, sino que lo decide vocacionalmente desde un principio.

Ya no es una constructora ocupando sus excedentes ni un arquitecto generándose trabajo, sino que son profesionales con vocación de desarrollar y hacer de eso su leit motiv ocupacional desde un principio.

Y creo también, que tiene un enorme desafío por delante y creo también que es obligación de los que somos más viejos de ayudarlos a crecer.

Van algunas de las dificultades con la que tendrán que enfrentarse:

a. La adquisición de lotes: A diferencia de épocas anteriores donde el problema era el precio solicitado, actualmente se suma a dicha situación la enorme discrepancia respecto del potencial real de los lotes que nos ofrecen. No ayuda la incertidumbre respecto del nuevo código ni la aparente discrecionalidad de algunas aprobaciones ni lo enigmático de algunos enrasos.

b. La moneda a considerar: Tenemos el gran desafío de reemplazar el dólar como moneda de intercambio, sobre todo en las obras de pozo que se van pagando en el tiempo.

Tanto la UVA como el índice CAC debieran poder cubrirnos de nuestros aumentos de costos, y está claro que en la medida que vayamos mutando de moneda tendremos un mercado más sano.

c. Esto nos lleva a hablar del otro gran tema que es el fondeo. Aunque me puteen en 15 idiomas, insisto que hay que volver al crédito intermedio en pesos o Uvas. Es el modo normal de fondearnos y es como debiéramos hacerlo.

d. Y, finalmente, (hay muchos más temas pero no quiero aburrir con una nota larguísima) esta generación tiene el desafío de dar nuevos valores al desarrollo del Real Estate.

Seamos honestos con los metros que vendemos, con la calidad del producto, con los tiempos de entrega, que no hayan gastos ocultos ni letra chica en nuestros contratos, seamos creativos pensando nuevas aéreas de desarrollo con unidades diferentes y distintas.

Disfrutemos lo que hacemos, contemos lo que nos pasa, y tratemos de pensar como conjunto, para que se hagan más y mejores desarrollos, para que nuestras obras no se paren por cualquier protesta de cualquiera y mostremos nuestros edificios con orgullo.

A diferencia de la mayoría de las actividades humanas, esta es una de las pocas que te da la posibilidad de que quede un testimonio físico de lo que hiciste.

Le puedes mostrar a tus hijos o a tus padres o a tus novias o novios tus edificios, hablar con la gente que vive en ellos, y eso es un privilegio pero también una gran responsabilidad.

En tiempos de gente nerviosa, es bueno que reflexionemos un poco sobre quienes somos, de dónde venimos, y, sobre todo, quien queremos ser.

Solo cosas buenas para todos.