

Porque las propiedades van a seguir subiendo contado de un modo fácil.

Hay un señor que tiene un restaurante en una esquina de Palermo.

El restaurante esta rodeado de edificios lujosos y pierde plata todos los meses.

Por lo menos un par de veces por mes se le acerca una inmobiliaria o desarrolladora y le ofrece comprarle la propiedad .

El señor, que pierde plata todos los meses con su negocio, pregunta siempre cuando le ofrecen.

Y todos los años en los últimos 10 le ofrecen al menos un 15 % mas que el año anterior y en las mejores condiciones.

Ese señor nunca va a vender, porque por mas que no le vaya bien sirviendo comida, sin mucha sofisticación entiende que no se tiene que desprender de algo por lo que cada vez le ofrecen mas y mas plata.

Desde el comienzo de la convertibilidad a principios de los 90, vimos una sola caída de precios en las propiedades que fue con la devaluación del 2002.

En ese momento, hubieron 6/8 meses en que todo bajo aproximadamente un 50 %,para recuperar y con mucha ganancia al año/año y medio.

Salvo en ese momento, la propiedad inmueble solo subió (medida en dólares) algunos años mas, algunos años menos ,pero siempre para arriba.

Y, si nos ponemos analizar un poco mas el tema, en el 2002 no solo que había un cierto porcentaje de endeudamiento en dólares por parte de los dueños de inmuebles, sino que también las deudas se pagaron en pesos, es decir que si vendías tu propiedad a la mitad de su valor igual salías ganando.

Hoy tenemos una situación en la que el dólar subió un 100 % en un año y la inflación entre el 45/50 %.

Y no paso nada o paso poco en relación al precio de las operaciones realizadas.

El ajuste se hizo por cantidad (se hicieron muchas menos ventas) y no por precio (se mantuvieron).

No así los alquileres que siguen a la inflación y no al dólar, que bajaron en relación al valor de la propiedad según este principio.

Si profundizamos la mirada, sabemos todos a su vez que el peso empezó a recuperar la batalla.

En los últimos 4 meses se revaluó un 25 % en relación al dólar(el dólar bajo un 10 y la inflación subió un 15) y, de seguir esta tendencia (y todo dice que así será),la propiedad tendera a subir como ha ocurrido siempre en toda ocasión en que el dólar se queda en relación a la inflación.

Solo vemos como alternativa a esto que haya una devaluación fuerte que invierta esas variables, pero de no ser así, pedir que la gente venda mas barato es muy parecido a decirle al dueño del restaurante de Palermo que venda, cuando el se da cuenta que lo que tiene cada vez es mas valioso.

Seguramente empezaran timidamente a sumarse operaciones, pero apenas estas aparezcan, de maten-erse el dólar quieto, los valores seguirán creciendo.

En la antigua Israel, en la época bíblica había un precepto llamado Orla, por el cual no se podia comer ni extraer el fruto de un árbol por los primeros 3 años.

Y lo hacian entre otras cosas para que a partir de ese momento, las frutas salieran con mas fuerza.

Entendemos que en estos días todos estamos aun un poco nerviosos, pero el señor del restaurante seguramente seguirá recibiendo mas ofertas en estos días.

Solo cosas buenas para todos.

D.