

## Perspectiva Inmobiliaria 2010

### Entrevista a Miguel Pato

**Reporte Inmobiliario** requirió la opinión de los protagonistas del sector inmobiliario acerca de la performance del mercado durante el año 2009 y sus previsiones con respecto al año 2010.

**Empresa:** Ernst & Young

**Cargo:** Director Regional Real Estate Group Latam



***“No veo razones para que 2010 sea mejor que 2009, ya que los grandes problemas en lugar de resolverse se han agravado, pobreza, inseguridad, corrupción y venezuelización de las instituciones.”***

#### **1) ¿CUAL ES SU BALANCE ACERCA DEL NIVEL DE ACTIVIDAD DEL MERCADO DURANTE EL AÑO 2009?**

Partiendo de un mal 2008 tuvimos un peor 2009, que es fácil de apreciar la caída de la cantidad de proyectos y en el aumento de la desocupación del sector.

Seguimos con un mercado de desencuentros, donde el que puede pagar por un inmueble no lo necesita y el que lo necesita no lo puede pagar.

Como aspectos positivos de 2009 rescato los siguientes; a) Se detuvo la estupidez colectiva de avalar precios de terrenos ascendentes hasta niveles de hacer imposible cualquier negocio lícito, b) Se tomo conciencia del enorme stock de departamentos sin vender en manos de inversores que entraron al negocio con expectativas poco realistas y c) Se limitó la reproducción de los fideicomisos de la alegría.

#### **2) ¿COMO PIENSA QUE EVOLUCIONARA EL NIVEL DE ACTIVIDAD DURANTE EL AÑO 2010? ¿CUALES SON LAS CIRCUNSTANCIAS QUE DEBIERAN DARSE EN EL MERCADO E IMPLEMENTARSE DESDE EL AMBITO PUBLICO PARA INCREMENTAR EL NIVEL DE ACTIVIDAD?**

No veo razones para que 2010 sea mejor que 2009, ya que los grandes problemas en lugar de resolverse se han agravado, pobreza, inseguridad, corrupción y venezuelización de las instituciones.

A medida que aumente el conflicto social y con menos recursos para financiar obra pública, está será progresivamente transferida a las cooperativas, lo que dará origen a la siguiente fase de conflictos gremiales a nivel empresas constructoras y posiblemente veamos casos “Brukman” en nuestro sector. Detrás del reclamo, vendrá la oportunidad esquemas de autogestión obrera sobre la base de la estructura y equipamiento de las empresas.

### 3) ¿EN QUE SEGMENTO INMOBILIARIO O LOCALIZACIÓN CONSIDERA QUE EXISTIRÁN LAS MEJORES OPORTUNIDADES DE INVERSIÓN Y/O DESARROLLO EN 2010?

Los desarrolladores locales no buscan las oportunidades a partir de la demanda potencial del producto final sino en la posibilidad de conseguir inversores, con los que se hace negocio cobrándoles un sobreprecio por la tierra y honorarios por administración.

Con la lógica descripta, visualizo la oportunidad en el reemplazo de inversores y reestructuración de proyectos.

Si cambiamos el enfoque y buscamos las oportunidades a partir de las demandas actuales o potenciales, hay un enorme negocio de reinventar el modelo residencial con familias que tengan alguna capacidad de ahorro. Basta de reclamar financiación para vender Rolex y pongámonos a fabricar relojes que den la hora al menor precio posible, para de esta forma crear un mercado real.

La Argentina funcionó sin crédito hipotecario desde Febrero de 1946 a mediados de 1992, luego tuvimos una gran evolución que terminó con el mamarracho de la pesificación. Por lo tanto, en los últimos 63 años se hicieron seis millones de viviendas y sólo tuvimos crédito hipotecario real en el período 1992 a 2001. Por lo tanto, o inventamos una forma de financiar sin bancos o nos quedamos en el reclamo estéril.



### 4) ¿CUAL ES LA EXPECTATIVA / PROYECCIÓN DE EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS DE VENTA Y ALQUILER DEL SEGMENTO INMOBILIARIO O DE DESARROLLO EN QUE SE ESPECIALIZA SU EMPRESA?

No me gusta opinar sobre expectativas de evolución de precios, porque es hacer futurología sobre la conducta humana y esta puede ser contaminada con información falsa, como sucedió en España, Estados Unidos o Dubai.

Lo que si puedo aportar es un dato de la realidad y es que mientras en los medios y seminarios del sector se escuchan declaraciones optimistas sobre el próximo año, todos los días me entero de uno o dos profesionales que han sido despedidos de empresas constructoras, desarrolladoras o brokers.

Para tener éxito en el futuro y más allá de la crisis, las empresas argentinas deben replantear su negocio.

Fuente: Reporte Inmobiliario.  
Diciembre de 2009