

Cien días de soledad, balance de la cuarentena

Muchas gracias a diario **Ámbito** por consultarme sobre el sector inmobiliario y las secuelas de esta larga cuarentena. Aquí compartimos un extracto de la nota publicada hoy por [Leandro Ferreyra](#) con mi opinión y la de otros colegas.

Parafraseando el título de la obra literaria más importante de Gabriel García Márquez, hoy se cumplen **100 días del Aislamiento Preventivo Social y Obligatorio** que decretó el Gobierno el pasado 20 de marzo. La situación de profunda crisis pone a prueba la resiliencia empresarial y también de la sociedad.

2020

MARZO						
D	L	M	M	J	V	S
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31				

ABRIL						
D	L	M	M	J	V	S
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30		

MAYO						
D	L	M	M	J	V	S
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30

JUNIO						
D	L	M	M	J	V	S
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30				

Hoy, cuando el reloj marcó las 00.00 se cumplieron 100 días del Aislamiento Preventivo Social y Obligatorio que decretó el Gobierno el pasado 20 de marzo. Así como el premio Nobel colombiano narra los altibajos, triunfos y desgracias de la familia Buendía en el pueblo de Macondo en "Cien años de

soledad”, y mientras el debate pasa por si es conveniente proteger la salud pública a costa de la salud económica, la sociedad toda y el ecosistema empresario atraviesan un estado de resiliencia que pone a prueba la capacidad para resistir los embates de la crisis y emerger con más recursos cuando ésta termine.

En términos corporativos, no será un emprendimiento fácil. **La pandemia del coronavirus no solo amenaza la salud física y mental de millones de argentinos, sino que también causa estragos en el bienestar financiero y económico de la gran mayoría de las industrias, empresas y comercios.**

Las secuelas



Algunos cerraron preventivamente, otros bajaron definitivamente sus persianas. Sólo en la ciudad de Buenos Aires cerraron más de 20.000 comercios, según la Federación de Comercio e Industria porteña.

“La situación es caótica”, coinciden los empresarios. Las cifras que se desprenden desde que empezó el confinamiento son elocuentes: 11 millones de anotados en el Ingreso Familiar de Emergencia (IFE); sólo en la ciudad de Buenos Aires cerraron más de 20.000 comercios, según la Federación de Comercio e

Industria porteña; 8 de cada 10 empresas solicitaron el ATP para pagar sueldos y más de 16.000 compañías se presentaron ante el Ministerio de Trabajo para renegociar condiciones laborales de sus empleados ante la imposibilidad de cumplir con las obligaciones salariales. El Observatorio de la Deuda Social Argentina estima que al momento hay 800.000 nuevos desempleados.

Paralelamente, el balance del Estado en términos de recaudatorios es negativo: en los cien días de cuarentena, la recaudación cayó 8% en marzo, 25% en abril y 22% en mayo. En el ámbito privado, la mora en el pago de servicios e impuestos se acrecienta casi a diario. Según Pablo Zabala, gerente general de la red de gestión de activos RECSA Argentina: “La mora en el pago de alquileres hoy es del 30%, de colegios hasta un 70% y las expensas están en el orden del 45%”.

Golpe letal al mercado de Real Estate



El sector de Bienes Raíces venía de dos años de caídas importantes y el Covid-19 le proporcionó el golpe letal.

“Llevamos más de 90 días sin poder trabajar con normalidad, el

sector viene con 24 meses de caída consecutiva antes del confinamiento, luego pasamos de un dólar \$80 a \$120 en tan solo 60 días. La situación en general es muy complicada, nosotros hemos ajustados los costos fijos pero no alcanza dado que el nivel de operaciones fue nula”, cuenta Fernando Pozzi, socio gerente de Pozzi Inmobiliaria.

Sin embargo, con las **PropTech** (inmobiliarias nativas digitales) como bandera, la industria del ladrillo se prepara para capear la crisis con optimismo. “Desde el mes de junio hemos notado mejor predisposición del cliente en realizar búsquedas de inmuebles. Gracias a la ayuda de la tecnología, podemos optimizar el tiempo con plataformas para las entrevistas virtuales, entender las motivaciones, mostrando el inmueble con Tours 360 y fotos de calidad, que hoy son indispensables para todo el proceso de comercialización. Luego los cierres de las operaciones se siguen haciendo de manera presencial”, aclara el empresario, que enumera las oportunidades de inversión a la salida de la pandemia.

“Veo una oportunidad para quienes adquieran o disponen un terreno para construir su casa. También los proyectos al costo serán una buena opción, aprovechando la baja medida en dólares. Hace muchos años que la fabricación del costo de obra no estaba tan bajo, quizás no sea por mucho tiempo”.

Fernando Pozzi

Leer la nota completa en [ambito.com](https://www.ambito.com)