

¿Qué son las expectativas económicas y cómo influyen en la decisión de vender una propiedad?

Las expectativas económicas –algo de lo que se habla mucho en Argentina– son las creencias o pensamientos anticipatorios de los agentes económicos sobre el futuro.

¿Y quiénes son los agentes económicos? Los consumidores, las empresas, los inversores. Las expectativas inciden de modo directo en su comportamiento, su estado de ánimo y las decisiones vinculadas con el dinero que ellos tomarán.

Además, las expectativas se dan por ciclos, como explica Fernando Levy Hara en su libro “Ciclos económicos y desarrollo inmobiliario”, publicado por Bienes Raíces Ediciones.

Aquí te brindamos más detalles que te servirán como guía si, ahora mismo, tu deseo es vender tu actual vivienda.

Positivas y negativas

Las expectativas pueden ser tanto positivas como negativas, y estar basadas en una variedad de factores. Entre ellos, los datos de la economía –crecimiento, inflación, ventas minoristas y mayoristas, las tendencias, la historia, la política, los eventos de la región y las percepciones del entorno en general–.

Aunque pareciera que las expectativas se asemejan más a un tema psicológico o emocional, su peso es sin dudas trascendente. Concretamente, las expectativas influyen sobre 4 aspectos.



. El consumo

Las expectativas sobre la economía futura, el empleo y los ingresos intervienen en las decisiones vinculadas con los gastos y las inversiones.

Por ejemplo, si una persona tiene expectativas económicas negativas, dejará de lado algunos gastos como los viajes por miniturismo y comenzará a ahorrar –en cualquier tipo de moneda o mediante inversiones–.

. El crecimiento y las tasas de retorno de la inversión

El crecimiento económico del país y las tasas de retorno de la inversión –lo que se obtiene por cada peso que se invierte– afecta las decisiones, tanto del lado de las personas como del lado de las empresas.

Un caso: si en un país hay expectativas económicas positivas, las compañías estarán claramente dispuestas destinar dinero a

construir nuevas instalaciones, abrir sucursales, adoptar tecnologías innovadoras y contratar personal.



. Política económica

Otro aspecto en el que inciden las expectativas son las decisiones que toman los gobiernos en lo que hace al área económica.

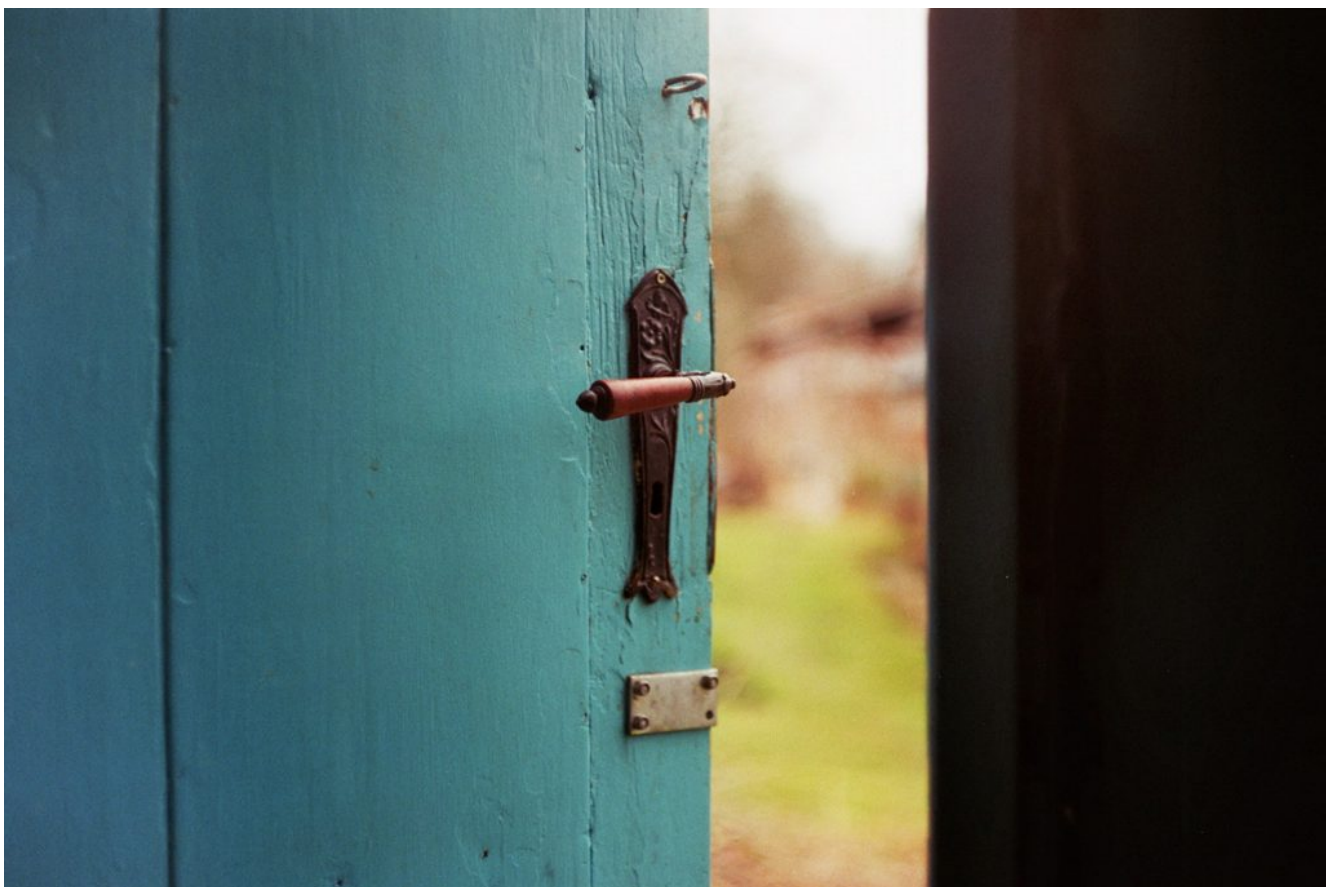
¿Un ejemplo? Si los consumidores ven que hay un apoyo claro a la actividad privada es probable que respondan de manera positiva a, por caso, el consumo de bienes durables –autos, casas–. Eso refuerza el impacto de la misma política.

En los países más prósperos –donde reina la democracia y hay libertad de mercado– se dan largos períodos de políticas y expectativas económicas positivas.

. Mercados financieros

Las expectativas sobre la inflación, las tasas de interés y los activos financieros –acciones, bonos, obligaciones no negociables– influyen en el mercado de cambio, la Bolsa y otros ámbitos.

Según las expectativas, los inversores en estos mercados financieros ajustan sus carteras y toman decisiones –de compra o de venta– de acuerdo a lo que creen que va a suceder en el futuro mediano o inmediato.



¿Son subjetivas las expectativas económicas?

Sin dudas que las expectativas económicas son subjetivas desde el momento en que surgen en el cerebro de sujetos, personas. Por lo tanto, también varían de persona en persona, y de agente económico en agente económico.

Quienes estudian carreras vinculadas con la política y la economía saben que las expectativas son un activo fundamental con el que deben contar los gobiernos. Y para ello tienen que trabajar, a fin de lograr que todos los agentes consideren que su accionar los beneficiará.

¿A quién consultarle sobre las expectativas económicas?

Primero se les puede consultar a personas del mundo de las empresas en general ,y de las finanzas en particular.

En segundo lugar, a un corredor inmobiliario con trayectoria. Él también conoce a fondo esta cuestión. ¿Por qué? Porque puede “tomarle el pulso al mercado” e identificar los mejores momentos.

Más allá de ese tema, desde luego que hay propietarios que no pueden esperar a que haya expectativas positivas. Ellos deben mudarse cuanto antes porque llega un nuevo integrante a la familia, o hay uno que se independizó, o las expensas son demasiado altas, o buscan un cambio de vida.

También en estos casos la guía del corredor sirve para ayudarlo a concretar ese proyecto que no es postergable.