T

odos ponen. Así marcó la pirinola mockusiana durante la pandemia. Y solo esas dos palabras. En ningún lugar de esa cara estaba la expresión “*excepto el sector inmobiliario*”.

Contrapartidas atrás el Maestro Bermúdez con su mirada holística de la realidad alcanzó a comentar acerca de los cientos (por ahora) de locales comerciales y oficinas con avisos de “se vende” o “se arrienda”. Pronto serán miles si este sector persiste, de manera testadura, en sentirse “asépticos” de la pandemia y sus catastróficos efectos.

Este sector y sus propietarios continúan creyendo que la pandemia fue una ficción pasajera, una leve gripa planetaria y que la vida sigue igual. Ni siquiera sus propias y personales experiencias de ingresos mermados por devolución de inmuebles les han movido ni la mente ni mucho menos el corazón y pretenden, de la manera más insensata, “sacarle los ojos” a los arrendatarios con cánones exorbitantes, estrafalarios, inequitativos y lejos de la realidad-real.

Se acumularán por miles los espacios de locales comerciales y oficinas desocupados y lo atizará más, la loca carrera de construcción que, por costumbre, termina construyendo más oferta; a costa de los inversionistas, los ingenieros siguen construyendo “pajaritos en el aire”.

La tecnología se pone a favor de los arrendatarios; ya no es ni urgente, ni prioritario tener una oficina o un local comercial. Los centros comerciales verán locales y locales desocupados pues los arriendos son sencillamente imposibles de cubrir con las ventas de productos a precios que al mercado le es imposible adquirir. Por la web se consiguen los mismos, sin caminar, con seguridad, sin cargar, con pacto de cambio, en fin. Estos centros serán para chupar un cono o un helado, nada más.

Si los contadores públicos asesoráramos a los interesados en montar negocios con el uso de locales comerciales y si estos buscaran nuestra asesoría, les aseguro que se reducirían los fracasos y las pérdidas. Muchos pequeños comerciantes montan negocios sin estudios de costos, sin presupuestos, desconociendo el mercado, la economía y los mismos productos a vender; solo es ver como en dos o tres meses terminan cerrando, llenos de deudas, frustrados y sin nuevos deseos.

Señores propietarios de inmuebles, la pandemia ha cambiado casi todo. Si ustedes pretenden indexar sus cánones, como si el 2020 y el 2021 no hubiesen existido, están muy equivocados. Cada día recibirán más locales y oficinas para llenarlas de avisos y seguir pagando predial, servicios y cuotas de administración.

Un poco de sensatez y aplicar el principio de gana-gana puede reactivar la economía y el sector. Les invitamos a jugar la pirinola: Cayó en TODOS PONEN.

*Walter Sánchez Chinchilla*

Pedagogo conceptual