



[www. Soltwin.com.ar](http://www.Soltwin.com.ar)

*Solución a sus necesidades*

---

### **News nro 3: Análisis FODA del proyecto BRISAMAR I**

**25 Jul-2014**

#### **Análisis FODA del proyecto**

##### **Fortalezas**

- ) Ubicación frente al mar
- ) Bvard marítimo sobre el cual se emplaza el emprendimiento
- ) Sector de edificación del proyecto es receptora de una importante inversión privada de emprendimientos de viviendas sumándose una importante inversión pública en mejoramiento y alumbrado de la Ruta 11, facilitando un tránsito vehicular fluido y directo
- ) Cercanía a Parque CAMET combina un "paisaje permanente" en color azul y verde (ÚNICO en su tipo)
- ) Alumbrado en toda la franja costera circundante al proyecto
- ) Visuales inigualables del mar y postal característica de la Ciudad de Mar del Plata
- ) Transporte público disponible
- ) Productos inmobiliarios diversos en el entorno circundante, que si bien aumentan la oferta, consolidan la demanda por elección de consumidores inmobiliarios.
- ) Proyecto único por la combinación de sustentabilidad, ambientes externos en toda su circunferencia, balcones amplios y amenidades con vista panorámica.
- ) Seguridad: circuito cerrado de TV garantizará junto con controles de acceso electrónico selectividad de ingreso al edificio.
- ) Estudio de Mercado a disposición del potencial interesado
- ) Plan de Negocios que avala el proyecto en su integridad, ya sea desde el punto de vista legal, económico, financiero y de riesgos (TODO SE HA ESTUDIADO CON RIGUROSIDAD-BRISAMAR I sirvió de TESIS MDI de postgrado-Universidad Politécnica de Madrid)

##### **Oportunidades**

- ) El sector norte se consolida como polo de emprendimientos privados con servicios comerciales en desarrollo, acceso cercano a la Avda. Constitución, Avda. Estrada y Avda. Tejedor, combinan el uso para trabajar, vivir, descansar y entretenerse, todo esto frente al mar.
- ) Potencialidad amplia en cuanto a consumidores inmobiliarios con ahorros en pesos sin destino que no puedan acceder a un crédito por diversas razones. Cuotificación hasta 30 meses es una oportunidad para pocos pero un atractivo para muchos.
- ) Posibilidad amplia de arrendamiento en Invierno y Verano
- ) Aumento poblacional aumenta demanda viviendas
- ) AMPLIA VISUALIZACION del emprendimiento por encontrarse emplazado donde finaliza B° Constitución y cuya intersección de dos arterias lo catapultan como característica distintiva.

##### **Debilidades**

- ) NO TIENE

##### **Amenazas**

- ) La inflación ascendente es una amenaza para el consumidor inmobiliario
- ) Inestabilidad generalizada del país y del entorno global (llámese holdouts, alto endeudamiento de Europa, conflictos en Siria, Israel y Ucrania)
- ) Alta oferta de departamentos en pozo dispersa la atención de nuestro "excelente" producto (calidad de la oferta varía pero el consumidor inexperto puede no percibirlo).
- ) Lo anterior podría retardar la velocidad de venta del proyecto y amesetar precios por sobreoferta (cosa que no ocurrió, pues el proyecto Brisamar I se consolidó con las operaciones concretadas)
- ) Aumento del dólar podría afectar las expectativas del consumidor en su conjunto

Master en Dirección de Empresas Constructoras e Inmobiliarias (MDI)  
de la Universidad Politécnica de Madrid (España)  
y Contador Público Nacional de la UNMDP (Argentina)  
**COMPANY GUSTAVO RUBEN**

Master en Administración de Empresas (MBA) de la UNMDP  
Ing. Industrial y Mecánico de la UNMDP  
**COMPANY SERGIO ALEJANDRO**



[www. Soltwin.com.ar](http://www.Soltwin.com.ar)

*Solución a sus necesidades*

#### **Impulsores claves del emprendimiento**

- Proteger el medio: Brisamar lo persigue a través de acciones concretas de cuidado del medio ambiente
- Conectarse con el consumidor desde la primera consulta, respondiendo en tiempo real a través de un Resumen Ejecutivo disipando *la mayoría de las dudas que podría llegar a presentarse. SU OPINIÓN NOS INTERESA*
- Explorar y descubrir su interés a través de una cálida comunicación tratando de interpretar sus dudas técnicas, económicas, financieras y experiencial.
- Expresar un estilo *propio es el eje perseguido en un todo*

Los productos inmobiliarios deben alinearse a satisfacer estos impulsores claves de consumo y Brisamar a través de una combinación exacta de calidad, seriedad, profesionalidad y un precio justo tratará de interpretar la lógica conceptual del consultante para que no solo compre por única vez sino que vuelva A SENTIR UNA EXPERIENCIA UNICA volviendo a comprar.

Master en Dirección de Empresas Constructoras e Inmobiliarias (MDI)  
de la Universidad Politécnica de Madrid (España)  
y Contador Público Nacional de la UNMDP (Argentina)  
**COMPANY GUSTAVO RUBEN**

Master en Administración de Empresas (MBA) de la UNMDP  
Ing. Industrial y Mecánico de la UNMDP  
**COMPANY SERGIO ALEJANDRO**