



www. Soltwin.com.ar

Solución a sus necesidades

News nro 37: Conviene comprar un Departamento en BRISAMAR 04 de Febrero - 2016

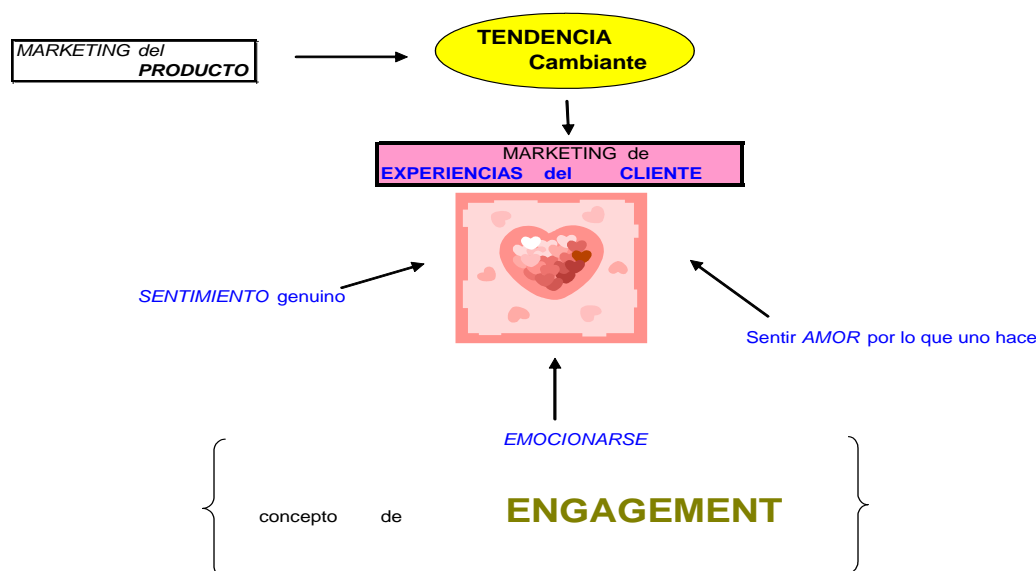
Hoy en un mercado con oferta variada, amplia y competitiva es crucial saber para quienes estamos desarrollando y esto incluye entender sus requerimientos y formas de habitar, para volcarlo posteriormente a nuestro producto y tratar de recrear en cierta medida el conjunto esperado de atributos sin un costo adicional con las especificaciones suficientes y necesarias.

El eje perseguido en el diseño de **Brisamar I II III y IV** es

"agregar valor, marca, concepto, categoría y prestigio que permitan eficientizar eficazmente el resultado económico del product o resultante"

Por oposición a un commodity, cuyo valor está definido y arbitrado por el mercado sin importar la marca, producto o lugar de fabricación; el valor de un producto inmobiliario hay que crearlo dotándolo de un aspecto diferenciador, que se perciba como escaso, de categoría y que coincida con la expectativa del consumidor potencial o buscado. *Esta es nuestra lógica a seguir.*

HAY QUE VENDER UNA EXPERIENCIA



Master en Dirección de Empresas Constructoras e Inmobiliarias (MDI)
de la Universidad Politécnica de Madrid (España)
y Contador Publico 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

La tendencia de crear productos únicos es algo muy valorado en la medida que subimos en la pirámide socioeconómica y solo se logra con

amor, sentimiento y a través de compartir emociones con el potencial comprador.

Para definir el producto inmobiliario debemos claramente conocer quien lo consumirá. Y si cada cliente construye una determinada estructura óptima del producto, LOS ATRIBUTOS SERÁN ESA ESTRUCTURA cuyo contenido inicial estará dado por las *especificaciones y calidades* (Ver [Como trabajamos...](#))

En cuanto a las especificaciones se dotará al emprendimiento de características distintivas que puedan ser percibidas por el potencial consumidor, como por ejemplo diseño con enfoque en cuestiones ambientales y tecnológico relacionado con la seguridad y accesos gratuitos a cables y wi-fi

En cuanto a las calidades, para garantizarla se prevé la contratación de una empresa líder del sector como es COARSA empresa local de primerísimo nivel en cuanto a construcciones de este tipo.

Respecto a la valoración de atributos por orden de importancia, el resultado de nuestra estimación es la que continúa:

Ubicación del emprendimiento: su localización en un barrio tradicional de la ciudad, la vista plena al mar y ver la postal característica de Mar del Plata desde su emplazamiento es uno de los aspectos característicos

Grupo humano: se ha seleccionado un grupo humano de prestigio que roce la excelencia:

- Comercializadora: DUEÑOS
- E. Constructora: COARSA Obras
- Escribano interviniente ATKINSON Leandro (Presidente del Colegio de Escribanos a nivel local)
- Responsables Técnicos: Mg.Ing. COMPANY Sergio Alejandro y/o Arq. GIACONDINO Daniel (Responsable E. Constructora)
- Administrador: Cdor COMPANY Gustavo Ruben

Monto de cuota: se dividirá al proyecto en etapas aplicándose relación *consolidación/precio*

VALOR de tu inversión: nuestros proyectos dan VALOR a tu inversión (Ver [VALOR o PRECIO...](#))

Experiencia del desarrollador: Promoción, Venta y Desarrollo del [Edificio BRISAMAR I \(clickear aquí\)](#). Asimismo la concurrencia a Seminarios, cursos y ser MDI (Máster en Desarrollos Inmobiliarios por la Universidad Politécnica de Madrid-España avalan al grupo humano en su conjunto.

Master en Dirección de Empresas Constructoras e Inmobiliarias (MDI)
de la Universidad Politécnica de Madrid (España)
y Contador Publico 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

Diseño de la unidad: fue especialmente diseñado para que su combinación con el entorno y las características diferenciadores del emprendimiento dibujen un edificio que sea emblema del sector norte de la Ciudad

Entorno: el mismo es insuperable.

Vida sana: Existen zonas características de la Ciudad muy lindas, pero vivir frente al mar con tranquilidad es un tratamiento que sin duda mejorará tu vida y la de tu familia.

Espacio verde: su cercanía con el *espacio verde de Parque CAMET*, nuevo polo de atracción turística en la Ciudad (Ver [CAMET es...](#)), transforman al emprendimiento en único.

BRIEF Comercial del producto *Brisamar I II III y IV*

- Descripción detallada del producto
- Listado de especificaciones
- Detalles de Diseño
- Antecedentes del grupo humano
- Planillas técnicas con medidas y unidades
- Terreno
- Precio y forma de pago
- Posicionamiento y *branding*
- Detalle de amenities y servicios comunes
- Servicios existentes en la zona
- Medios de transporte
- Concepto del producto ofrecido
- Análisis FODA del producto
- Análisis de la Competencia
- Estrategia de objeciones
- Desarrollo de la marca, naming e imagen corporativa
- Presentación del producto, material de venta
- Evaluación del negocio para diferentes tipos de situación (consumidores finales e inversores)

Análisis FODA del proyecto

Un análisis FODA (siglas de las siguientes palabras Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas) intenta mostrar en forma resumida con una rápida lectura cuáles son las características distintivas y rápidamente indiciar al ávido lector si es conveniente invertir en nuestros proyectos

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
-) Alumbrado en toda la franja costera circundante al proyecto (están los pilares)
-) Visuales inigualables del mar y postal característica de la Ciudad de Mar del Plata

Master en Dirección de Empresas Constructoras e Inmobiliarias (MDI)
de la Universidad Politécnica de Madrid (España)
y Contador Publico 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

-) Transporte público disponible (Líneas 555, 221 y 581)
-) 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 y amnitíes 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 ([Acceder desde aquí](#))
-) [Plan de Negocios](#) que avala el proyecto en su integridad, ya sea desde el punto de vista legal, económico, financiero y de riesgos. ([Acceder desde aquí](#))

Oportunidades

-) El sector norte se consolida como polo de emprendimientos privados con servicios comerciales en desarrollo, acceso cercano a 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 36 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 POSEE

Amenazas

-) La inflación ascendente es una amenaza para el consumidor inmobiliario
-) Pago de cuotas actualizable por índice representativo del sector de la construcción puede no coincidir con la inflación y/o el índice UOCRA cobrado por E. Constructora
-) Alta oferta de departamentos en pozo dispersa la atención de nuestro producto (calidad de la oferta varia pero el consumidor inexperto puede no percibirlo).
-) Lo anterior podría retardar la velocidad de venta del proyecto y amesetar precios por sobreoferta
-) Aumento del dólar podría afectar la rentabilidad del proyecto en su conjunto

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 DIGITAL disipando *la mayoría de las dudas que podría llegar a presentarse.* (Ver [REVISTA DIGITAL](#))
- 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*

Nuestro "lait motiv"
SUPERAR TUS EXPECTATIVAS

Master en Dirección de Empresas Constructoras e Inmobiliarias (MDI)
de la Universidad Politécnica de Madrid (España)
y Contador Publico 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