

ESTUDIO DE MERCADO

ENTREVISTA A AGENTE INMOBILIARIO

a) DATOS PROFESIONALES (incluyendo matrícula del Colegio de Corredores Públicos Inmobiliarios de Entre Ríos).

b) SECTOR INMOBILIARIO en el contexto Macro y Microeconómico 2016.

1- Movimiento inmobiliario en general.

2- ¿Cómo se vieron afectados por el Cepo cambiario, por la inflación, por la estabilidad eleccionaria?

3- ¿Cómo los afecta la creciente oferta de Desarrolladores y de emprendimientos?

4- ¿Desarrollaron estrategias para enfrentar las variables micro y macroeconómicas? ¿Cuales (capacitación, asociación, marketing, etc.)?

c) Respecto al TERRENO

5- Valores en las diferentes zonas de la ciudad (plano).

6- Valor del m² del terreno elegido.

TERRENO ELEGIDO

ZONA NORTE - CIUDAD DE CONCEPCIÓN DEL URUGUAY.



A)

INMOBILIARIA NEXO

Juan Martín Gollizo

B)

1.-

En líneas generales, existe consenso en calificar como un año de transición al 2016. No se destaca un alto nivel de actividad en el año recientemente finalizado y el alto nivel de expectativas con que había comenzado el 2016 no se vio cristalizado al hacer el balance del año.

Con relación a las proyecciones de 2017 tendrá un mejor nivel de actividad que el año que culminó y depositando las mayores esperanzas en el derrame que el blanqueo de capitales podría generar hacia el mercado inmobiliario.

Se destaca como positiva la aparición de líneas hipotecarias, siendo una de las claves para el verdadero despegue del mercado, aunque no obstante existe la necesidad que la oferta de las mismas cobre un mayor protagonismo.

2.- Cepo:

Durante el Cepo Cambiario algunos de los efectos de esta disposición fueron que se registro una mayor salida de dólares hacia Uruguay, hubo caída de los depósitos del sector privado y un duro golpe a las inversiones privadas disminuyendo la oferta de nuevos emprendimientos.

Inflación:

Atenta contra la planificación y el poder de consumo, en la mayoría de los casos se utilizan herramientas para ajustar los valores de mercado. La más utilizada es actualizar por C.A.C.

Por otra parte, la reducción de la inflación del último tramo del 2016 es vista como uno de los factores, que de afianzarse, repercutirá positivamente para la proyección de nuevos negocios en el 2017 y como aliciente para la demanda de créditos hipotecarios.

Estabilidad eleccionaria

(no entiendo a que se refiere)

3.-

Positivamente, a mayor oferta, mayor competitividad, las propuestas deberan ser superadoras unas de otras y generar mayor valor agregado en los productos ofrecidos.

Sera fundamental Innovar en materiales y procesos de construccion asi como lograr mejor financiacion para el inversor/comprador.

4.-

Desde el inicio todo emprendimiento inmobiliario se realiza con un plan de negocios atendiendo las variables del mercado tanto micro como macroeconomicas.

Cada proyecto es una unidad de negocios la cual debe gerenciarse como un producto. Como tal, debemos realizar un plan de mercadotecnia donde tendremos en cuenta desde un analisis de mercado hasta el ultimo detalle de comunicacion.

Muchas veces para que un proyecto sea viable necesitamos partners tales como corralones, cementeras y proveedores, asi como los dueños del suelo donde realizaremos nuestro proyecto inmobiliario.

C) Honestamente no conozco el valor del terreno ahí.

d) Respecto a la OFERTA DE DEPARTAMENTOS (datos para confeccionar cuadro).

Valores de venta.

Valor de renta.