



## MERCADO INM en 3 minutos

Solución a tus necesidades

<http://estudioinmobiliario.com>

---

**22 de Mayo – 2017**

### **Informe N° 25**

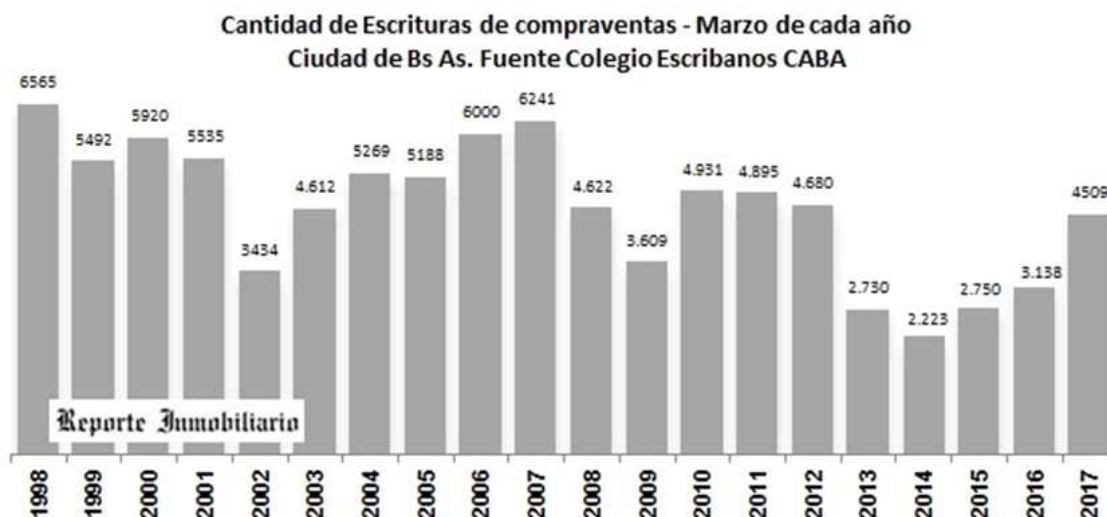
Continuando con este exclusivo servicio, te presentamos (3) tres noticias relacionados con el sector inmobiliario que buscan despertar tu interés en solo (3) tres minutos, lo lograremos?

#### **MINUTO UNO: CONSTRUIR RÁPIDO, ECONÓMICO Y BIEN, SIN LADRILLOS NI CEMENTO**

Pensar un proyecto sin ladrillos ya no es una utopía sino una posibilidad en el mundo de la construcción actual. El Steel Framing, "Frame" como esqueleto estructural y "Steel" por su materia prima, el acero galvanizado de sus perfiles, se trata de un sistema constructivo abierto porque se puede aplicar a cualquier proyecto, con todo tipo de terminaciones en exterior e interior..... [Leer más](#)

#### **MINUTO DOS: ESCRITURAS: EL MEJOR PRIMER TRIMESTRE DE LOS ÚLTIMOS 5 AÑOS**

De acuerdo a la estadística del Colegio de escribanos de la ciudad de Buenos Aires, la cantidad total de las escrituras de compraventa de inmuebles registró en marzo de 2017 un crecimiento de 43,7% respecto del nivel de un año atrás, al sumar 4.509 registros, mientras que el monto total de las transacciones realizadas se elevó 106,2 %, a \$ 9.269,7 millones.



Así, durante el primer trimestre de este año se efectivizaron un total de 10.946 escrituras que frente a las 6.955 concretadas en igual período del 2016 representa un incremento interanual del 57,4 %.... [Leer más](#)

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**



## MERCADO INM en 3 minutos

Solución a tus necesidades

<http://estudioinmobidiario.com>

### MINUTO TRES: LOS DEPARTAMENTOS EN POZO Y LAS NUEVAS TENDENCIAS EN REAL ESTATE

Pertecemos a la generación que más cambios ha sufrido de toda la humanidad. Nuevas reglas se imponen para vender en Real Estate, pues:

- a) las personas no son tontas, están informadas, son inteligentes.
- b) se vende sólo lo que las beneficia y
- c) hay que vender experiencias y el uso de tecnología de vanguardia será clave.

Si a esto le sumamos los cambios de tendencias que se predicen en los próximos 5 años en países latinoamericanos, la oportunidad en la venta en pozo y en el mercado inmobiliario en su conjunto es única.



1. Generaciones Y - Z
2. ECO - family
3. CONECTIVIDAD 24 x 7
4. MOVILIDAD y “distintos” ESTILOS de TRABAJO
5. WORKING lifestyle
6. DOWNSIZING
7. WOMEN EMPOWERMENT
8. ADIÓS a las FAMILIAS TRADICIONALES
9. COCOONING lifestyle
10. FITNESS lifestyle

[ACCEDER AL ARTÍCULO EN FORMA COMPLETA](#) para conocer cada una de ellas

En próximo Informe te explicamos el proceso de Design Thinking (que quedó pendiente... )!

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**