



MERCADO INM en 3 minutos

Solución a tus necesidades

<http://estudioinmobiliario.com>

19 de Junio – 2017

Informe N° 29

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: VIVIENDAS QUE SE APILAN COMO LADRILLOS?

El edificio se implanta en el borde costero de Colonia del Sacramento, Uruguay. La mayor problemática que encontramos era la inserción del mismo en un tejido bajo y en un terreno muy próximo al casco histórico de la ciudad.

Teniendo en cuenta estas fuertes influencias, decidimos buscar inspiración en la esencia misma de Colonia y su casco: su sistema constructivo. Identificamos que la ciudad está construida casi en su totalidad con arquitectura de mampuestos como el ladrillo y la piedra.

A partir del reconocimiento del “alma” del lugar, el edificio busca reinterpretar en su totalidad el muro colonial, identificando sus componentes como la piedra, el aglomerante, y un tercer elemento que son los vacíos... [ACCEDER](#)

MINUTO DOS: CÓMO CONVERTIRSE EN DESARROLLADOR INMOBILIARIO

En general, las facultades de arquitectura preparan a los estudiantes para concretar sus proyectos como empleados o propietarios de un estudio. Sin embargo, la necesidad de generar ingresos de manera independiente y de ampliar el horizonte profesional, empuja a muchos arquitectos a aventurarse en áreas dominadas normalmente por personas con conocimientos en economía y finanzas. ¿Qué deberían aprender los arquitectos de éstos últimos?

Sebastián Piliponsky es un ingeniero tucumano que trabajó 10 años en España en una empresa de bienes raíces hasta que decidió montar su propia compañía en su provincia natal. Hoy es el responsable de Link y profesor de la escuela EN Real Estate. Para él, “un desarrollador es una especie de director de orquesta que tiene que lograr que todos los instrumentos estén afinados. El arquitecto es una parte muy importante del proyecto pero el desarrollador cubre un espectro mucho más amplio...” [Leer más](#)

MINUTO TRES: ESTRATEGIA DE SOLTWIN – EDIFICIOS BRISAMAR

En pos de conocernos un poco más, en este mundo incomunicado, deseamos no solo brindarte un servicio que supere tus expectativas sino cubrir las necesidades de nuestros clientes y consumidores en nuestros diversos canales.

Una buena estrategia no se trata de ser los mejores en una determinada industria, sino de **ser únicos**, dado lo cual podemos decir que en las actividades en las cuales abordamos para llegar a un producto diferenciador; nos centramos en lo que Michael Porter define como el “calce de

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://estudioinmobiliario.com>

actividades”, esa combinación exitosa de funciones integradas entre sí, que hacen difícil a la competencia imitarlas y que supone hacer bien muchas cosas y no solo unas pocas. La sustentabilidad de nuestra ventaja competitiva se basa en esa combinación que responde a nuestro modelo integral y que contempla:



1. PRECIO

Nuestros productos se venden con un valor que surge de un plan de negocios, esto es, un estudio previo que indica cual es el valor de equilibrio para que vos ganes y nosotros también. No es ni bajo ni alto. Es un valor que equilibra tus necesidades y la calidad del producto ofrecido

2. SERVICIO

Nuestro servicio persigue la EFICIENCIA y la EFICACIA en un sentido estricto, esto es, no solo deseamos cumplir sino just it time (en el tiempo previsto)

3. CALIDAD

La calidad de nuestro producto es TOTAL, nos referimos a que trabajamos con empresas líderes del sector (E. Constructora COARSA, Carpintería ZUBILLGA, Ascensores ULTRA, Esquina del Cerámico, entre otros) que garantizan lo arriba descrito

4. ATENCIÓN

Atendemos en forma profesional porque somos profesionales

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://estudioinmobiliario.com>

5. ASESOR

Somos especialistas en la materia, no vendedores (los cuales si informan precios, recordá que nosotros damos valor) por ello todo el trabajo que involucra construir un emprendimiento se plasma en documentación única en su tipo, el cual se encuentra a tu entera disposición

6. TRATO

Nuestro trato es personalizado, dado que no contamos con vendedores retribuidos con una comisión. Directamente la relación es A DUEÑO

7. HORARIO

Nuestro horario es FULL TIME, y esto no se debe a que estamos trabajando las 24 horas, sino que nuestra área de marketing ha desarrollado las herramientas necesarias para que tus inquietudes sean respondidas en forma automatizada. NO IMPROVISAMOS

8. OBJETIVO

Nuestro objetivo no se circunscribe a que ganes con la primera compra (CRECER) sino que buscamos tu DESARROLLO de una manera concreta a través del acceso "sin cargo" a servicios concretos:

a. MERCADO INMOBILIARIO

i. NOTICIAS del mercado inmobiliario: acceso a artículos y videos de especialistas en el sector para conocerlo en profundidad

ii. Análisis "práctico" del mercado inmobiliario: a través de gráficos y ejemplos numéricos deseamos mostrarte si es conveniente invertir en el sector. [ACCEDER](#)

b. Marketing en MENTE

i. Neuromarketing: impresionante innovación para cambiar tu realidad y la de la sociedad en su conjunto [Ver artículos](#)

ii. Marketing y Economía: pensamos en forma económica y deseamos compartir con todos nuestros visitantes una manera práctica y sencilla de interpretar nuestro entorno para mejorar nuestra economía de bolsillo [Ver artículos](#)

iii. Marketing Digital: introducimos conceptos en la materia para que puedas aplicarlos en tu vida diaria.

iv. Pensamiento Estratégico: a través de artículos sencillos, de muy fácil lectura y que no toman más de (5) cinco minutos de lecturas, estudiamos e interpretamos el proceso de pensamiento para mejorar como personas en sociedad.

c. MACROECONOMIA

i. Entendiendo la MACROECONOMIA: parece no tener relación con tu vida diaria, sin embargo para nuestro equipo es vital. A través de cortos videos de 5-10 minutos vamos a intentar darte las herramientas necesarias para poder entender la realidad político económico en la que vivimos. [Visita el canal de You TUBE](#)

d. VIDEO MARKETING: todos nuestros clientes no necesitan visitar la obra, pues la obra va hacia donde tú te encuentras. Invertimos la forma de controlar el avance de una obra, efectuando un riguroso seguimiento a través de videos cortos que te muestran (donde te encuentres) como evoluciona tu inversión. [Visita nuestro canal You TUBE](#)

e. INBOUND MARKETING: El inbound marketing permite que los usuarios y clientes potenciales nos encuentren en Internet y conozcan nuestros productos y servicios. Desarrollamos herramientas digitales para facilitar tu vida diaria seas cliente o un simple visitante, pues tu tiempo vale mucho para nosotros.

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>

9. RELACIÓN

Buscamos una relación duradera en el tiempo y esto lo plasmamos en todo el arsenal que se encuentra a tu disposición "sin cargo" compres o no compres

10. LAIT MOTIV

Uno de nuestro "lait motiv" es superar tus expectativas en todo sentido; no es vender.

Por último, en nombre de nuestro equipo, quiero expresarte un deseo

NO NOS BUSQUEMOS MÁS...ENCONTREMONOS

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