

Los desarrollos en el Interior



Horacio Parga
Grupo Edisur, Director.



Daniel Mintzer
G&D Developers, Socio.



Gerardo Brenna
Brenna & Asociados,
Presidente.

Las ideas principales

- La tarea del desarrollador consiste en encontrar lo que se supone sabemos está, pero no lo vemos porque todavía no está construido.
- El Proyecto Ribera Urbana, desarrollado por G&D Developers en Neuquén, consistió en dos bloques de oficinas, un hotel y un sector de viviendas. Todo con vista al río.
- Neuquén tiene el segundo PBI del país después de Buenos Aires y es una de las provincias que más inmigración interna recibió en los últimos años.
- Neuquén tiene un mercado aspiracional muy importante. La gente vio en Buenos Aires cosas que no hay en su ciudad y quiere tenerlas. Eso representa una oportunidad.
- La provincia de Córdoba viene creciendo de manera sostenida en metros cuadrados construidos, diferenciándose de Buenos Aires y Rosario.
- Grupo EDISUR cuenta con 10 años de trayectoria y cubre todos los aspectos del desarrollismo. Su plantilla es de 150 personas, con 30 vendedores y 50 profesionales dedicados a la construcción y el mantenimiento.
- Brenna y Asoc. desarrolló la Hostería del Cerro, sobre el lago Nahuel Huapi. En el año 1995 se construyó la primera etapa de remodelación.
- Entre 2003 y 2008 se agregaron 32 departamentos al proyecto original. Así, al día de hoy, el emprendimiento se ha consolidado como un pequeño pueblo con todos los servicios necesarios.



MAIN SPONSORS



SPONSOR PREMIUM



AUSPICIA



SPONSORS



“El desafío de un desarrollador inmobiliario consiste en hacer realidad un potencial que sabemos que existe, pero que no lo vemos hasta que lo hacemos”.

Daniel Mintzer

DANIEL MINTZER

Para mi exposición quiero contarles una historia. Hace uno días un amigo mio se fue a la Islas Caimán de vacaciones. Yo imaginaba que ahí habría un montón de bancos y playas. Pero cuando hablamos del tema me enteré que no había circuito financiero. No había sedes de bancos, el hombre mejor trajeado estaba en ojotas. Lo que en realidad hay en Islas Caimán son abogados. La city de ese lugar está oculta en los despachos de los estudios jurídicos. Esa historia me hace acordar a la tarea del desarrollador, que consisten en encontrar lo que se supone sabemos está, pero no lo vemos porque todavía no está construido.

Ahora sí, paso a contarles de un proyecto que hicimos en 2005, en Neuquén. La idea era hacer un Puerto Madero en Neuquén, una idea rara para nosotros. Se llama Paseo de la Costa.

Neuquén tiene el segundo PBI del país después de Buenos Aires y es una de las provincias que más inmigración interna recibió en los últimos años, al punto de que es una ciudad donde no hay acento. Además, y esto es fundamental, hay un mercado aspiracional muy importante. Hay un público que vio en Buenos Aires cosas que no hay en su ciudad y quiere tenerlas, lo que representaba para nosotros una oportunidad.

Ahora, espero que esto no suene peyorativo, pero Neuquén parece un commodity urbano. Tiene buenas características pero ninguna que justifique irse a construir ahí. Sin embargo, Neuquén tiene un río. Y también tenía un problema: la ciudad le daba, literalmente, la espalda al río.

Hace unos años el gobernador la provincia, Jorge Sobisch, y el intendente de la ciudad, Horacio Quiroga, empezaron el proyecto del Paseo de la Costa. Nos ofrecieron comprar tierras en la Isla 132 para empezar con este proyecto y así empezamos a participar del emprendimiento.

Así diseñamos el proyecto Ribera Urbana. El paisaje es increíble, por lo que si le buscábamos la vuelta, el proyecto no podía fallar.

Con respecto al proyecto, se trata de dos bloques de oficinas, un hotel y un sector de viviendas. En ese espacio, 300 metros sobre la costa corresponden al sector de oficinas y 150 al sector de viviendas.

La idea de todo esto es que los usos se alimentaran los unos a los otros para que el proyecto tuviera la fuerza que tiene. Al lanzar la venta, las viviendas se absorbieron con mucha facilidad, pero las oficinas lo hicieron más lentamente.



Horacio Parga es uno de los Directores de GRUPO EDISUR, empresa cordobesa dedicada al desarrollo integral de grandes emprendimientos inmobiliarios, que este año celebra sus 10 años de actividad en el rubro y que lleva desarrollados 24 proyectos en todas las categorías de productos, desde departamentos y loteos hasta casas y oficinas, en Córdoba, sus alrededores y actualmente también

en Punta del Este.

Es además Presidente de la Cámara de Desarrollistas Urbanos Córdoba, cargo que desempeña desde el 2007, y que acaba de renovar para el período 2010-2012. En esta asociación se ha desempeñado como Vicepresidente desde el 2004.

Recientemente fue elegido como Presidente de la Bolsa de Comercio de Córdoba.



Daniel Mintzer obtuvo un Master en Dirección de Empresas Constructoras e Inmobiliarias en la Universidad Católica Argentina.

Actualmente dirige la filial Buenos Aires de G&D Developers junto a Gabriel Mayo.

Por otra parte, obtuvo el Premio al Emprendedor Inmobiliario MDI en 2006, el Premio Reporte Inmobiliario a la Creatividad e Innovación en Materia

Inmobiliaria en 2007, y el Premio al Desarrollador Argentino Bienal de Arquitectura BA07.

G&D Developers es una compañía de desarrollos inmobiliarios, ha construido más de 200 mil metros cuadrados, y ha llevado a cabo más de 30 emprendimientos en la Ciudad de Buenos Aires. En 2001 abrió su filial en Estados Unidos, con el objetivo de expandir sus actividades a nuevos horizontes.



Gerardo Brenna es licenciado en economía (UBA). Se destacó como team leader del departamento de Análisis de Riesgo Crediticio de AgreeBusiness en el Citibank, teniendo a su cargo el análisis de riesgo de las principales empresas agroindustriales del país.

En el año 1993 adquiere la Hostería del Cerro en San Carlos de Bariloche y durante esos años

comienza su especialización en el área de la propiedad vacacional. Hoy es el principal desarrollo inmobiliario hotelero del Cerro Catedral y cuenta con tecnología de última generación a nivel internacional.

En el año 2008 puso en marcha Casnate -Residencias del Lago. Este será un edificio de departamentos con costa sobre el lago Nahuel Huapi.

Hoy, el primer sector de viviendas ya está por ser inaugurado. De 60 viviendas que teníamos ya vendimos 58.

Pero la gran pregunta era: ¿cómo hacés para que el neuquino acepte el proyecto como propio? Al respecto tuvimos gente en contra y a favor. Pero al poco tiempo la sociedad neuquina empezó a entenderlo, y hoy por hoy todo el sector de viviendas está vendido y se está por lanzar el sector comercial. Por otro lado, la repercusión mediática del proyecto fue muy fuerte.

En este momento, para la isla, están anunciados además de nuestro proyecto, otro del colegio de profesionales y un centro de exposiciones. Parece que el sueño de la Ribera Urbana está por convertirse en una realidad. Hoy tenemos 60 viviendas construidas, dos sectores lanzados, y un prestigio ganado por tener un proyecto distinto y de calidad. Todavía falta para que la sociedad neuquina adopte del todo el proyecto; pero recordemos que cuando se inauguró este hotel, el Hilton, se llegaba a través de una calle de tierra.

En la genealogía judía el primer rey es David, su sucesor fue Salomón. Cuando llegó el tiempo de Salomón Dios lo llamó y le dijo que le iba a conceder lo que quisiera. Salomón eligió tener un buen corazón y sabiduría. ¿Qué le pedimos los desarrolladores todos los días? Tener buen corazón para hacer las cosas de un modo noble, y sabiduría para saber en qué lugar hacerlas y cómo. El desarrollo inmobiliario no es solo un negocio, también tiene que ser algo que nos motive, que nos guste.

Siempre termino mis charlas contando una misma historia, así que lo voy a hacer. A cien personas que se van a morir dentro de seis meses les hacen una encuesta. Se les pregunta: ¿Qué sienten? El 90 por ciento responde que siente alivio. Todas esas personas dicen que ahora no tienen que preocuparse por su situación económica dentro de un año, que no tienen miedo al futuro, que ahora pueden vivir con mucha más tranquilidad. Después de tres meses les repiten la pregunta. Esta vez la mayoría responde: "siento que durante toda la vida perdí el tiempo, tendría que haber vivido siempre como en estos últimos tres meses". Creo que esto nos pasa a todos, no nos damos cuenta de las oportunidades que tenemos cerca, por eso quiero invitarlos a cambiar la forma en la que nos manejamos día a día. Sepamos usar nuestro espíritu creativo y aprovechemos las oportunidades. Muchas gracias.

HORACIO PARGA

Buenas tardes. En esta disertación quiero hablarles del mercado cordobés, de nuestra empresa y de las acciones que desarrollamos en el campo del marketing, de las relaciones instituciones y de la creación inmobiliaria, en los últimos años.

Para empezar, el dato que considero más importante para nuestra industria es la cantidad de metros autorizados. Si vamos al año 2002, Córdoba autorizó el doble de metros que Buenos Aires.

En 2009, Buenos Aires cayó en un 35%, Rosario el 18% y Córdoba creció el 18%. Son cifras importantes y la explicación es que la influencia externa fue más notoria en Buenos Aires. Además el tema automotriz y el campo, sus pilares en la economía, están funcionando muy bien. Por otro lado, en 2009 Córdoba estuvo en el mismo nivel de metros autorizados que Buenos Aires. Todas son oportunidades para nuestra provincia y queremos seguir apostando al desarrollo allí.

Pasando a otro tema, nuestra empresa, Grupo EDISUR, cumple 10 años este año y ha tomado un rumbo particular un poco por casualidad y otro por búsqueda. La conformamos tres socios. Hemos tenido la oportunidad de desarrollar una compañía con mucha pasión, amor, a veces dolor, pero siempre con orgullo. Cubrimos todos los aspectos del desarrollismo. Hacemos nuestro marketing, nuestras ventas. Estamos integrados y queremos avanzar en ese proceso; ahora apuntamos al marketing digital, a crear un equipo destinado a tal fin. Somos 150 personas, con 30

EXPO REAL ESTATE ARGENTINA 10

2° CONGRESO DE DESARROLLOS E INVERSIONES INMOBILIARIAS

“¿Cómo hicimos para que los neuquinos adopten el proyecto del Paseo de la Costa? Luego de resistencias iniciales asociadas a disputas políticas, logramos que la gente adopte el proyecto como propio”.

Daniel Mintzer

“Las personas que estamos en el mundo del desarrollo inmobiliario somos como pavos reales, nos gusta mostrar nuestras obras”.

Daniel Mintzer

MAIN SPONSORS



SPONSOR PREMIUM



AUSPICIA



SPONSORS



“EDISUR es una empresa con 10 años de trayectoria en el mercado. Somos tres socios que trabajamos con mucho amor y mucha pasión”.

Horacio Parga

vendedores y 50 profesionales dedicados a la construcción y el mantenimiento. La misión en nuestra empresa es mantener siempre dos mil clientes en proceso de negociación, dos mil fichas abiertas. El seguimiento de cada caso es lo que nos ha permitido tener una muy buena relación con los clientes e información detallada. A partir de eso pudimos ver que el 23% de todos los que llegaron a nosotros por referidos representaron después el 48% de las ventas. El 25% de los que vinieron porque habían visto la oferta, representaron el 18%. Por la publicidad gráfica vino el 15% y representaron el 5% de las ventas y los medios digitales fueron la fuente del 30% de los que se acercaron, que representaron el 6% de las ventas. Quiero concluir diciendo que hoy nos encontramos en un momento especialísimo, dispuestos a comernos la cancha. Estamos desarrollando proyectos que van a ser decisivos para Córdoba. Creemos que la búsqueda de socios estratégicos para realizar nuevos proyectos y la cotización en bolsa nos ayudan a seguir apostando a la transformación Córdoba para hacerla más linda. Muchas gracias.

GERARDO BRENNNA

Buenas tardes. Antes que nada, es un honor compartir este panel con mis compañeros. Nosotros tenemos una empresa más pequeña pero de proyectos ambiciosos. Nuestro proyecto fundacional es la Hostería del Cerro sobre el lago Nahuel Huapi. En el año 1995 construimos la primera etapa de remodelación y extensión del lugar. A partir de la recategorización del complejo pusimos en marcha la segunda etapa. En 2003 teníamos en construcción el primer módulo que constaba de 14 departamentos. En 2005 siguieron otros 18, y en 2006 empezamos con el complemento. En 2008 siguió otro módulo más que fue terminado en 2009. En cada etapa aprendimos algo que aplicamos en la siguiente. Por ejemplo, el material con el que construimos los balcones.

Ahora estamos muy cerca de terminar el proyecto. Los departamentos son muy completos, porque hacer modificaciones es complicado de otra manera. Invertimos mucho dinero fuera de los edificios por el terreno aluvional, también pusimos un cerco perimetral por razones de seguridad así que al final nos encontramos con un pequeño pueblito.

Otro emprendimiento conexo es Casnate. Que se construye al lado de un hotel 5 estrellas, y es buena compañía. Genera un impacto visual muy bajo, el edificio sigue la pendiente de la montaña y desde la calle se ve como una casa. Por supuesto tiene todos los ammenites y es un edificio de máxima categoría, y creemos que va a atraer al público brasilero, porque es gente a la que le encanta esquiar pero no les gusta la vida en el cerro porque se aburre. Nuestra idea es entregar este edificio en julio del año 2012.

Por último quiero compartir con ustedes algunas enseñanzas de nuestra experiencia de desarrollos en el interior. En primer lugar, ser realistas en definir el target y no tentarse con las luces y ofertas de la gran ciudad. En segundo lugar, seleccionar los mejores profesionales. Luego, no rendirnos nunca, hacer las cosas con pasión y trabajar mucho. Muchas gracias.

“Nuestra empresa es de escala menor a Grupo EDISUR, pero también como ellos tenemos grandes ambiciones”.

Gerardo Brenna