

LINK:NO DISPONIBLE

Desarrollistas buscan inversores medianos

Las empresas desarrollistas están implementando diversas estrategias para reactivar la demanda de lotes y de departamentos. Van desde plataformas digitales con promociones hasta herramientas virtuales y aplicaciones para móviles. Apuntan a inversores medianos.

NEGOCIOS
PÁGINA 13

Inmuebles: nuevas tácticas para incentivar la demanda

Plataformas digitales con promociones, herramientas virtuales y aplicaciones para móviles son algunas de las opciones.

Se suman productos con descuentos, ofertas y planes a medida para pequeños inversores.



Lotes. Proaco lanzó su plataforma virtual para vender lotes de Docta con rebajas de 15 por ciento. (PROCO)

MERCADO INMOBILIARIO

Diego Dávila
ddavila@lavozdelinterior.com.ar

Desarrollistas e inmobiliarias buscan herramientas tecnológicas, de *marketing* y comerciales para activar una demanda que está alicaída.

Grupo Proaco presentó ayer su plataforma de comercio electrónico (www.cyberlotes.com.ar), a través de la cual se puede reservar un terreno en Docta, su loteo sobre el ingreso a la autopista a Villa Carlos Paz. La señal es con un depósito de cuatro mil pesos a través de Mercado Pago, con lo cual se accede a un descuento de 15 por ciento.

Con esto, el terreno queda reservado y la operación de compra termina de concretarse luego en forma tradicional. Por ahora, la rebaja es

sólo para este canal, pero está en análisis llevarla también a Mercado Libre y extenderla al resto de sus desarrollos.

Martín Monforte, director comercial de Grupo Proaco, dijo que este año "sólo se aplicará a Docta, pero luego seguirán otros productos ya que organiza la oferta, le da más transparencia al mercado y ofrece al comprador tomar la decisión en los tiempos que tiene para hacerlo".

Proaco no es la única que acude a la tecnología. Grupo Edisur comenzó usando realidad aumentada en Manantiales para mostrar cómo son los desarrollos. Ahora, apuesta a los videos 360° interactivos en las redes sociales.

Desde su área de Marketing Digital advierten que el mercado "se dirige hacia el uso de medios virtuales y el comercio electrónico, pero todavía no está maduro; por ahora, nosotros lo aplicamos a la gestión de la relación con el cliente".

Gama, en tanto, lanzó el mes pasado dos iniciativas para activar la demanda: "Inversoy", un esquema por el cual un pequeño inversor compra metros cuadrados en dólares y obtiene una ganancia de 0,75 por ciento mensual; y un sistema de financiamiento a 30 años en pesos, ajustables con la evolución del costo de la construcción.

"En un mes, ambos generaron cinco mil consultas. Pero la incertidumbre hace que el cierre de las operaciones no sea todo lo inmediato que uno quisiera", explica Alejandro Powell, gerente de *marketing* de Gama.

La desarrollista Pilay, por su parte, también insiste en su sistema de "ahorro en ladrillos".

"Es una propuesta que permite resguardar los ahorros en escenarios como el actual. Somos una opción para aquellos inversores que buscan diversificar su cartera", explica Omar Morandini, gerente

de la sucursal Córdoba de la empresa santafesina.

Inmobiliarias en los móviles

Por su parte, la Cámara de Corredores Inmobiliarios de Córdoba (Cacic) creó hace más de un año una plataforma para celulares -App Cacic-, que ya tiene conectados a cerca de 180 operadores entre sí. No fue la crisis la que la motivó, pero en estos momentos ayuda a encontrar oportunidades.

Según Agustín Tea Punes, presidente de la Cacic, se trata de una aplicación autogestionada, con la cual los operadores intercambian propiedades. "Si uno tiene un comprador y no tiene el inmueble que busca, puede conectarse con otro que sí lo tiene; esto agiliza mucho las operaciones", indicó.

Si bien no es la generalidad, el directivo advierte que hay propietarios dispuestos a hacer descuentos de hasta 13 por ciento.



Índice Ceduc Fuerte baja interanual

El indicador local refleja las ventas de inmuebles nuevos.

-39,6%

El Índice Ceduc cayó en marzo 39,6 por ciento interanual. Este indicador mide la evolución de las ventas de departamentos, casas, lotes y cocheras. En marzo, quedó en 29,1 puntos; si se tiene en cuenta que la medición se inició con un valor 100 en octubre de 2011, hoy el tamaño del mercado es menos de un tercio.

Inmuebles: nuevas tácticas para incentivar la demanda

Plataformas digitales con promociones, herramientas virtuales y aplicaciones para móviles son algunas de las opciones.

Desarrollistas e inmobiliarias buscan herramientas tecnológicas, de marketing y comerciales para activar una demanda que está alicaída.

Grupo Proaco presentó ayer su plataforma de comercio electrónico (www.cyberlotes.com.ar), a través de la cual se puede reservar un terreno en Docta, su loteo sobre el ingreso a la autopista a Villa Carlos Paz. La seña es con un depósito de cuatro mil pesos a través de Mercado Pago, con lo cual se accede a un descuento de 15 por ciento.

Con esto, el terreno queda reservado y la operación de compra termina de concretarse luego en forma tradicional. Por ahora, la rebaja es sólo para este canal, pero está en análisis llevarla también a Mercado Libre y extenderla al resto de sus desarrollos.

Martín Monforte, director comercial de Grupo Proaco, dijo que este año "sólo se aplicará a Docta, pero luego seguirán otros productos ya que organiza la oferta, le da más transparencia al mercado y ofrece al comprador tomar la decisión en los tiempos que tiene para hacerlo".

Proaco no es la única que acude a la tecnología. Grupo Edisur comenzó usando realidad aumentada en Manantiales para mostrar cómo son los desarrollos. Ahora, apuesta a los videos 360° interactivos en las redes sociales.

Desde su área de Marketing Digital advierten que el mercado "se dirige hacia el uso de medios virtuales y el comercio electrónico, pero todavía no está maduro; por ahora, nosotros lo aplicamos a la gestión de la relación con el cliente".

Gama, en tanto, lanzó el mes pasando dos iniciativas para activar la demanda: "Inversoy", un esquema por el cual un pequeño inversor compra metros cuadrados en dólares y obtiene una ganancia de 0,75 por ciento mensual; y un sistema de financiamiento a 30 años en pesos, ajustables con la evolución del costo de la construcción.

"En un mes, ambos generaron cinco mil consultas. Pero la incertidumbre hace que el cierre de las operaciones no sea todo lo inmediato que uno quisiera", explica Alejandro Powell, gerente de marketing de Gama.

La desarrollista Pilay por su parte, también insiste en su sistema de "ahorro en ladrillos".

"Es una propuesta que permite resguardar los ahorros en escenarios como el actual. Somos una opción para aquellos inversores que buscan diversificar su cartera", explica Ornar Morandini, gerente de la sucursal Córdoba de la empresa santafesina.

Inmobiliarias en los móviles

Por su parte, la Cámara de Corredores Inmobiliarios de Córdoba (Cacic) creó hace más de un año una plataforma para celulares -App Cacic-, que ya tiene conectados a cerca de 180 operadores entre sí. No fue la crisis la que la motivó, pero en estos momentos ayuda a encontrar oportunidades.

Según Agustín Tea Funes, presidente de la Cacic, se trata de una aplicación autogestionada, con la cual los operadores intercambian propiedades. "Si uno tiene un comprador y no tiene el inmueble que busca, puede conectarse con otro que sí lo tiene; esto agiliza mucho las operaciones", indicó.

Si bien no es la generalidad, el directivo advierte que hay propietarios dispuestos a hacer descuentos de hasta 13 por ciento.