

URL: <https://www.youtube.com/watch?v=xidFoDAYYKI>

Transcript:

vas a ver que en el mercado hay un montón de oportunidades para comprar emprendimientos en cosas pero que tienes que prestar atención para no equivocarte [Música] una de las cosas más importantes que tienes que prestar atención es quién está detrás de este proyecto inmobiliario cuál es la empresa desarrolladora que está llevando esto adelante es muy importante que veas los proyectos que ha hecho en su historia y estos proyectos han terminado bien si la gente está conforme y si estos proyectos han envejecido bien a lo largo del tiempo además tiene que prestar atención en el volumen del producto inmobiliario si vas a comprar una torre que tiene 300 departamentos 150 departamentos tienes que saber que uno nunca va a poder dominar el mercado porque el mercado global o inclinar el global del departamento o sea todo lo que está pasando ahí nunca vas a poder hacer un diferencial y tu departamento de tu unidad no va a poder destacarse del resto de las unidades que son prácticamente todas iguales para esto te aconsejo que busques emprendimientos que sean medianos y que sean diferentes del mercado que estén apuntados a un nicho que les resuelvan el problema a alguien por ejemplo uno de los proyectos que nosotros estamos llevando nuestra empresa es un proyecto para personas mayores de 60 años estos proyectos son proyectos únicos y más allá de que son pocas unidades ese mercado objetivo esté buscando este tipo de unidades lo voy a encontrar acá y va a estar dispuesto a pagar lo que sea necesario para poder adquirir esa unidad lo último que tenés que prestar atención es la financiación que tiene el producto inmobiliario en este momento lo que tenés que aprovechar son las financiaciones en pesos a dos o tres años que van ajustadas en función del índice de la cámara argentina de la construcción esto de qué sirve que es al final del emprendimiento va a haber gastado muchísimo menos dólares de lo que tenía pensado gastar al principio del emprendimiento