

ÁREA TRES

Mendoza, San Juan y San Luis \$15.900
Resto del país \$19.900



Entrevista

Andrés Ostropolsky,
el referente de
Sotheby's en
Mendoza



Especial Área Tres

Actualidad de los
rubros:
Materiales eléctricos,
Tubos y Conexiones



Cioffi, a toda máquina

El Director del grupo inmobiliario lleva
construidos 80.000 m2. Solo en 2010 encaró
cuatro proyectos de envergadura: tres en
Mendoza y uno en San Luis.
Perfil de un emprendedor de raza.



GUIÑAZÚ
Agro & Construcción

RedAcindar

Stock permanente - Entrega inmediata
Aceros para el agro y la construcción

Av. Acc. Este Lat. Norte 650 / San José Gllén. Mza.
Tel (0261) 4310356 / info@guinazuhierros.com.ar



“Mendoza va camino a ser un destino de lujo”

Andrés Ostropolsky, gerente de la sede Mendoza de Sotheby's, una de las compañías inmobiliarias más reconocidas del mundo en el mercado de las propiedades de lujo, dice que la empresa eligió nuestra provincia por su crecimiento en el mundo del Real Estate. La estrategia para posicionar a la provincia ante los inversores internacionales.

Por Facundo Sosa

No le gusta hablar de desembarco, porque planifica una oficina de Sotheby's a la mendocina. De hecho, Andrés Ostropolsky, el gerente de la sede local, no para de repetir una de las máximas de la emblemática compañía inglesa: "Somos expertos locales en todo el mundo".

Con esa impronta, Sotheby's ya cumplió un mes desde su apertura oficial y es momento de realizar el primer balance.

¿Están a la altura del lema corporativo que propone "unir vidas extraordinarias con lugares extraordinarios"?

Podemos decir que arrancamos en una Mendoza con un camino andado en pos de convertirse en un destino de alta gama. De hecho, la provincia no sólo ofrece negocios agrícolas de alto valor agregado sino también el lifestyle asociado a ella.

¿Cuáles son las metas en el corto plazo?

Mi idea es generar toda la sinergia que se pueda para que lleguen más inversores a Mendoza que busquen establecerse acá. Por eso, trabajamos para instalar a Mendoza en el universo Sotheby's. Creo que por el lugar que tenemos estamos en el momento justo en el lugar indicado. Hace 20 años ni se podía imaginar el avance de la provincia y ahora es una situación totalmente favorable con proyecciones de seguir extendiéndose. Para eso tenemos una gran herramienta como la red externa y la interna de contactos que maneja la empresa. Estamos trabajando para generar la mayor tracción posible a los extranjeros que vengan acá, pero también estamos en situación de ofrecer muy buenas propiedades a mendocinos que quieren buscar algún activo en el exterior.

¿Cuál es la proyección de Mendoza a mediano plazo?

Es brillante. Yo no he hablado con nadie en el sector ni entre los inversores que me diga que Mendoza va a ir para atrás. Más allá de algún momento coyuntural complicado del país, los inversores ya tienen a Mendoza en la mira como en algún momento tuvieron Patagonia, aunque hay que seguir trabajando para posicionarse ese lugar.

¿Y qué buscan los inversores de Sotheby's?

El 98% de los inversores buscan propiedades rurales relacionadas al vino. Está claro que Mendoza ha logrado un posicionamiento como capital mundial del vino que la pone claramente por encima de otras ciudades que no son consideradas así. Casi todo el mundo que quiere venir a invertir a Mendoza lo quiere hacer por el vino. Después hay una segunda franja de compradores en las áreas urbanas, que quiere estar

cerca de todo este fenómeno que es el vino y buscan activos inmobiliarios no sólo como viviendas sino también proyectándose como posible prestador de servicio a la industria madre de la provincia.

¿Entonces se puede afirmar que el vino revitalizó la inversión inmobiliaria?

Totalmente. Hay mucha inversión extranjera en edificios de departamentos y barrios privados porque el vino lo tracciona. Ellos vienen a vender departamentos a Mendoza porque la vitivinicultura los atrae. Te puedo asegurar que sin el vino esas inversiones podrían sus miradas



ADAL S.A.

Materiales y Servicios para la Construcción

Tubos y accesorios para redes de
AGUA GAS CLOACAS
Tabiques y cielorrasos termoacústicos

Ofrecemos....Sólo Excelencia



Rodríguez Peña 2180 (5501) Godoy Cruz - Mendoza
TEL. FAX (0261) - 4316137/38 / 39 | ventasadalsa@speedy.com.ar

en otros puntos del país o del mundo. De hecho, Mendoza no es como Buenos Aires, por ejemplo, que tiene una oferta más diversificada de cara la inversión. Acá buscan activos vinculados al vino y me parece que es bueno, incluso para ayudar a definir el perfil de la provincia ante el mundo.

¿Qué nacionalidades y cuál es el perfil que tiene del inversor que busca venir a Mendoza?

En general son estadounidenses, holandeses, franceses, canadienses y brasileños. Respecto a las características, la empresa tiene un lema que dice: "unimos vidas extraordinarias con propiedades extraordinarias". Esto fue tomado justamente de las características de sus clientes, que no sólo tienen los medios para tener una segunda o tercera residencia sino que disfrutan de la vida o del llamado lifestyle. Otra particularidad es que son personas que cuentan con mucha información del lugar al cual le apuntan. Por ejemplo, al momento en que un comprador extranjero se fija en Mendoza se informa de cuánto cuesta y no pagará un centavo de más. Por eso, no por ser Sotheby's proponemos precios por encima del valor de mercado.

¿Ese lema describe personas con excentricidades?

No necesariamente. Lo que tenemos es muy valioso porque el inversor que viene acá viene a participar. No es alguien que compra un pozo de petróleo en Afganistán y no lo visita en su vida. Si bien es un negocio acá hay un gran factor aspiracional y vivencial de pisar la tierra, caminar por los viñedos o tocar la uva. Quieren darle la impronta al producto final y por eso pasan tiempo en la viña.

Más allá de lo natural, ¿cuál es la relación de los inversores con los mendocinos?

Los extranjeros que llegan a la provincia para invertir valoran y destacan dos cosas: la gran capacidad de los recursos humanos locales y la

La proyección de Mendoza a mediano plazo es brillante. Yo no he hablado con nadie en el sector ni entre los inversores que me diga que Mendoza va a ir para atrás. Más allá de algún momento coyuntural complicado del país, los inversores ya tienen a Mendoza en la mira como en algún momento tuvieron Patagonia, aunque hay que seguir trabajando para posicionarse ese lugar.

afectividad que tienen. Este segundo punto hace que muchos compradores analicen la posibilidad de instalarse acá por lo menos en algún momento del año porque disfrutan mucho de cómo son los mendocinos. Más allá que uno piense en lo cerrado que puede ser como comunidad, los extranjeros se sienten a gusto y resaltan la amabilidad,



"Apostamos a posicionar a Mendoza dentro del universo Sotheby's"

la educación y las relaciones sinceras que establecen aquí.

¿En qué zonas se concentra el desembarco de extranjeros?

En general en toda la provincia, pero las zonas vitivinícolas como Tupungato, San Rafael, Maipú y Luján son de las más requeridas.

¿En qué rango de valores se mueven esos inversores?

Por política de la empresa no puedo dar esa información.

¿En cuánto influye el valor de la tierra de Mendoza al momento de definir una inversión comparada con otros países que pueden tener una oferta similar, caso Sudáfrica o Australia?

Por supuesto que influye porque esas zonas sustitutas son más caras. De todas formas, el inversor no sólo mira los valores a la hora de evaluar un buen negocio. En el caso de Mendoza, estiman mucho el vínculo humano y la calidez de la gente.

¿Han detectado interés por algún activo relacionado a la minería?

Hasta el momento no, aunque no descartamos que esos pedidos se presenten si la provincia avanza con la actividad.

A la hora de invertir, ¿la estructura fiscal o la burocracia pueden disuadir alguna operación?

Si bien Argentina tiene sus complicaciones para realizar inversiones no está demasiado alejada de lo que exigen en otros países, con lo cual no podemos decir que estamos en contexto de desaliento de la inversión.

Entonces descartas que el "ruido político" sea una traba...

Yo creo que los inversores van a seguir viniendo, aunque depende mucho de nosotros que sigan viniendo. Tenemos que seguir trabajando como lo hicieron los que consiguieron que Mendoza sea considerada capital mundial del vino. En este sentido va a depender de que sigamos trabajando para que Mendoza sea considerada un destino premium mundial.

Por último, ¿qué inversiones buscan los mendocinos en el exterior?

Para afuera, los compradores buscan un respaldo a su capital y hacen estas operaciones para diversificar el riesgo al que están expuestos esos fondos. Miran los países cercanos y Norteamérica, pero ese es un terreno en el que en la oficina no nos hemos enfocado de lleno aún.