



Fundador y Presidente
Agustín Mieres
Inmuebles
Agustín Mieres

Con más de 20 años de experiencia, vuestra inmobiliaria ha logrado entender que un contacto "más humano" con los clientes marca la diferencia ¿Qué otras características le ha permitido a Agustín Mieres Negocios Inmobiliarios ser un referente en el mercado inmobiliario?

A fines de los 90 en plena revolución de la tecnología y avance del Internet, mis colegas decían "el internet va a eliminar a las inmobiliarias". Yo no entendía cómo podían pensar eso. Para mí estaba claro que el negocio inmobiliario no es viable sin el factor humano. Internet hoy en día es una herramienta fundamental para nuestro trabajo, pero sin el factor humano es imposible crecer. Nuestros clientes necesitan de nosotros. Nosotros estamos las 24 horas pensando en encontrar el producto que nuestros clientes necesitan.

Nuestro principal deseo es que nuestros clientes estén satisfechos de nuestra gestión, aunque no siempre se llegue a concretar la operación. Para ello ponemos especial dedicación en el trato profesional y personalizado.

¿Cuál es la estrategia comercial de la compañía a la hora de posicionarse en el mercado como un especialista en servicios inmobiliarios?

Nuestro perfil está enfocado en negocios relacionados a la Industria y al comercio: desarrollamos Oficinas, Locales, depósitos, Plantas industriales, centros logísticos Premium, terrenos industriales y parques industriales. La clave del éxito es concretar el negocio en el menor tiempo posible consiguiendo allí una plena satisfacción al propietario que confió en nosotros para la comercialización de su inmueble. Utilizamos todas las herramientas existentes: medios digitales (portales de inmuebles, nuestra web, etc.), gráficos

"Creemos que la especialización hace a la diferencia"

(diarios, revistas especializadas, guías del rubro, etc.), carteles y en especial nuestra base de clientes.

Para muchos empresarios, una de las ventajas de vuestra empresa es contar con el servicio "Build to Suite" ¿En qué consiste el mencionado servicio, específicamente?

Nos especializamos en transformar necesidades a la realidad para satisfacer la necesidad del cliente, cuya solución a veces no se encuentra en el mercado, para lo que contamos con inversores que confían en nosotros y que están dispuestos a desarrollar nuevos productos. En ese sentido nos avocamos a encontrar el mejor sitio posible y cotizamos la obra en distintas constructoras para seleccionar la mejor cotización. Acompañamos el negocio en todas sus etapas hasta la entrega del inmueble terminado al cliente.

¿Se espera un fuerte crecimiento en la cantidad de parques industriales que hay en el país? ¿Cómo se logra asesorar correctamente a una compañía para que decida mudarse a un parque logístico?

A medida que pasan los años las empresas entienden y logran valorar la cantidad de beneficios que obtienen trasladándose a un parque logístico o industrial. En los últimos 10 años ha habido un aumento importante en los mismos, motivado por el crecimiento industrial y la necesidad de empresas existentes de radicarse en zonas industrialmente planificadas. Es por ello que con ese cambio de mentalidad empresarial año tras año vamos a necesitar de más parques para abastecer esa demanda. Respecto de los Centros Logísticos Premium tengo una idea similar: Los operadores logísticos buscan unificar sus operaciones en los CLP, aunque el valor del alquiler sea más caro que en galpones en barrios abiertos, por sus beneficios. Para lograr ese cambio, previamente hacemos un amplio análisis de costos directos, indirectos e impositivos con el cliente y se evalúan las opciones. Desarrollamos una división que atiende específicamente los Centros logísticos Premium (WWW.CLPREMIUM.COM.AR). Creemos que la especialización hace a la diferencia.

Finalmente ¿Cuál es la situación actual del rubro inmobiliario y que se espera para un futuro cercano?

Estamos en una década con muchos altibajos, efecto de crisis internacionales y problemáticas locales. Sin embargo, Argentina cuenta con un poder de adaptación muy fuerte y logra seguir creciendo. Nuestro negocio depende mucho de las decisiones político-económicas. Lo que se está sintiendo es una lentitud en la reacción de los mercados. Ha caído el consumo y la actividad industrial. Esperamos para un futuro cercano una mayor continuidad en el desarrollo de nuestra actividad. ■