

CONDO KING

A OGUNTO EDGARDO DEFORTUNA (57 LIZO A MIAMI ME DEFADA PEL PO PARA TUDINFAR Y DE LOGOS LADOR DE SOLTUNE HITEMATIONAL GROUP EN 1923, LIMA DO LOS ERRES TRACES DE JUDI COMPATE CUL LICATE DEL EXITO CON INTERNATIONAL REAL ESTATE.

POR: BOSARIO OVELANARTE FOTOGRAFÍA: ÁLEX FAGUNDO ASISTENTE: ROXANA MOURE



Jade Signature

Papá, cuando sea grande quiero tener tu trabajo, ¿Cómo tengo que hacer?, pregunta Edgardito (a) su padre, Edgardo Deforuna, CEO de Fortune International Group. "Tenés que estudiar mucho y después trabaja para demostrarie al resto que podés ser el lider," responde su progenitor. Y la respuesta, que bien podría sonar a lugar común, es sincera, porque justamente esa fue la carrera que Defortuna se dispuso a hacer luego de graduarse en su Córdoba natal.

Estudiar y trabajar con disciplina es una fórmula a la que apelan muchos. Sin embargo, no todos consiguen cruzar el continente y erigirse en magnates de su rubro que, en este caso, (el del real estate) es tan competitivo. ¿Cómo hizo Defortuna, entonces, para escalar a la cima del mundo de los bienes raíces?

El primer paso fue recibirea de ingeniero. "Mi herman Estela terminó la carrera de Medicina y me propuso viajar a Estados Unidos para hacer una especialización. Pero yo estaba feliz, reción graduado en Córdoba, mi padre me acababa de regalar un Pesche así que me creia el más cool del mundo (rissa), no me querá ir". Pero finalmente su herman logró convenerol y así, Égrando organizó un viaje de tres meses para estudiar inglés en Mami... y nunca más volvió.

¿Qué fue lo que te enamoró de Miami?

Me gustó tanto la vida en Norteamérica que cuando terminé el curso de inglés me anoté en un MBA. Me impactó la organización de Estados





Unidos, la forma de ver los negocios... El hecho de que las cosas funcionan más allá de factores externos como el gobiarmo a qué tipo de cambio hay... Entonces me dije, prefiero empezar de abajo en Miami, antes que mejor acomodado en Córdobs pero sin condiciones claras de juego.

Luego del MBA, ¿cómo te insertaste en el mundo del rea/ estate?

En esa época mis padrear y sus socios y amigos compraban propientades en Brickell. Y os e les administraba, los syudaba a alquillar y vender misentres hacis mi MBA. Y noté que la competencia no salíe a bucar a l'omprador latinomericano, así que me enfoqué en el inversor letino. En la actualidad, el macado de Mismi se espandió hacia todo al mundo. Por ejemplo, en ruestro proyecto todo al mundo. Por ejemplo, en ruestro proyecto. Jade Ozan hay investores de 27 nacionalisde offerentes. Sin embrago, todosis i dende de efferentes. Sin embrago, todosis i dende volumen de comprodores es sedameticano. El abmendo se emanorio de Marei, y en segoir sa, que la cidad está cambiando culturalmente. No, por sigento, entretes despuestos didario y me sorpresdó la candidad y la calidad de eventro que se oferena finacione del de eventro que se oferena finacione del de eventro que se oferena finacione del para y en No eferente no del gana a gravedente y vol. No eferente no del gana a gravedente oferes. Y en cuerto si enel cetta, el rival de los assiplactors que hapisique en Marei es ricrollable.

Cuando llegaste a la ciudad, ¿fuiste bien recibido, siendo sudamericano?

Miami es realmente una gran mezcla de todo el mundo, así que nunca me sentí extranjero. Estados Unidos es una gran olla con gente de todo el mundo. Todos somos immignates. Pero si adematis hay que elégri una sola diudid de todo el país donde sentire cómodo, Mamí es una gran alternativa. Conozco gente que no había bien inglés y se maneja perfectamente, ganan muchisimo dinero. No creo que haya otra ciudad de Estados Unidos dobre eso pueda suceda de Catardos Unidos dobre eso pueda suceda.

De todos tus proyectos, ¿cuál te enorgullece más? ¿O es como preguntarle a un padre por su hijo preferido...?

Todos mis desarrollos tienen un rincón en mi corazón. En el momento en que me aboco a ellos, son lo más importante para mí. Creo que todixina no hice el mejor edificio que voy a hacer. Uno siempre trata de superarse. Además, no se diseña para sí, sino para el mercado que está tetadnos de estraer.

Y hoy, ¿qué pide el mercado?

Básicamente pide dos tipos de producto. El primero está más enfocado al inversor que antes compraba en su país y ahora decidió, por cuestiones económicas, políticas, físicas, que conviene comprar en Estados Unidos. Ellos adquieren unidades con buen precio por metro cuadrado, que tenga retorno tanto de renta como de apreciación de unidades. Este comprador realmente se enfoca en áreas que tengan menor costo y más demanda de renta, porque apunta a la población más joven, que se enfoca en alquillar. Fl otro mercado es el del lujo, que se concentra en South Beach v Sunny Isles, en tierras con frente al agua. Se les ofrece unidades más grandes. Este comprador no se fija tanto en el precio sino en qué comodidades y diseño tiene el producto. Por eso el eslogan de Jade Signature enfatiza que nosotros diseñamos de adentro para afuera: no importa tanto cómo se ve el edificio en las fotos sino cómo funcionan las áreas. Los balcones, por eiemplo, son más bien terrazas, espacios que realmente pueden ser utilizados para vivir. A la gente en Miami le gusta aprovechar el exterior.

¿Cómo nació la idea de Jade Signature?

Luego de Jade Beach y Jade Ocean pudimos adquirir un tercer terreno, conjunto a Jade Beach. La tierra era de otro desarrollista, pero durante todo el siglo pasado no se había podido construir. Es "EL MERCADO INMOBILIARIO TIENE UN TIEMPO DE MADURACIÓN, QUIENES GANAN DINERO SON LOS INVERSORES PACIENTES"





"TODAVÍA NO HICE EL MEJOR UNO SIEMPRE TRATA DE SUPERARSE Y DE HACER LO MFJOR POSIBLE"

el único terreno que queda limpio en Sunny Isles. con casi 100 metros frente al aqua, lo cual realmente permite gestar un gran diseño. El 100% de las unidades mira al mar

¿Cuáles son los diferenciales del proyecto? Hicimos un pequeño concurso de arquitectura y alagimos a los mejores del mundo: Herzoo & de Meuron, que son superestrelles, ganadores del Premio Pritzker. En cuanto al diseño de interiores. recorrimos el mundo tratando de seleccionar al mejor, porque como el diseño arquitectónico iba a tener mucha fuerza, había que lograr que la ambientación estuviera al mismo nivel. Es importante entender que el interior tiene que dialogar con el exterior, pero no tienen que ser idénticos. Finalmente nos inclinamos por Pierre-Yves Rochon, que ha sido el responsable de los meiores hoteles del mundo, como el Four Seasons de Paris y el Savoy de Londres. El estudio realmente sabe cómo hacer sentir a la gente que está viviendo en un estilo de resort, enfatizando la conectividad con la playa. Además, obviamente, destacan los materiales. El comprador inteligente sabe que la silla es Hermés y reconoco la calidad del tanizado de los sillones, espectos que el consumidor normal no termina de apreciar. Pero nuevtro comorador reconnoce esa calidad

En plena crisis de 2008, ¿creias posible gestar un provecto tan ambicioso como Jade?

Gracias a Dios posotros no sufrimos tanto la crisis, fuimos una de las pocas compañías que mantuvo al equipo realmente integrado y estable. En Fortune contamos con una gran ventaia: no solo somos desarrollistas sino que ofrecemos el servicio de ventas y mercedeo que fue nuestra cuna, donde empezamos. Las entidades financieras que se quedaron con propiedades necesitaban un arma inmobiliaria para poder disponer de ellas, como en el caso de algunas que no estaban terminadas (y nosotros los ayudamos a terminar de desarrollarlas y luego a posicionarlas en el mercado), y otras que ya estaban terminadas pero necesitaban ser administradas y vendidas. Así que tuvimos la suerte de participar en las mejores propiedades de Miami, porque durante esa época no se construyó nada. El comprador quería las cosas simples, así que terminamos las unidades que los deserrollistas entregaban sin terminar. En el momento tuvimos que inventar un nuevo método de construcción. Lo hicimos de acuerdo al esquema latinoamericano: que el comprador pusiera más dinero que antes y construir con ese capital. La única cuestión era si iba a haber demanda, y el mercado probó que la hubo.



por la comida sino por el diseño. En diciembre abrió Seasalt and Pepper frente al río. El pianista Raúl di Blasio da concientos aquí. Fuimos a comer juntos y me decia, no puedo creer que exista algo así en Mismi... El ambiente es increible.

Si tuvieras que dar un consejo de inversión a los lectores, ¿qué les dirías?

 El mercado inmobiliario tiene un tiempo de maduración. Los inversores pacientes son los que ganan dinero.

¿Hay algo de lo que te arrepientas, algún error o asignatura pendiente...?

No mire para strisi. En Fortune comos muy especificos, hacemos dos trea projectos al oriente production silvanos dos trea projectos al oriente missimo, os más. Nos guaza ofercer un gran nivel de calidad y de valor. Si uno trabajo, se enfercar y se se nodes de la gente apopolada, lo más probable es que va a tener éxito. El dicto de que Estados Unidos es la temer de las oportunidades es cierto. Lo vec en la gente joven. En este país las conficience de juego en colaras. Si ter amosjás bien, tenés todas las chances de guazar. Pero además del estadunos en muy importunte la pasado. Il

¿Y cullies son las condiciones del mercado hoy? Hay gran oferta y muchos proyectos. El comprador está poniendo más del 50% del depásito. Hoy la gente ordende que el producto de calidad tieno tendencia a subir. Deade ya, hay cidos. Todavia Mariar óriece precios muy competitivos nespecto al resto del mundo, y eso que han aumentado. Además la calidad de vida es esocaccular.

Si tuvieras que hacer una proyección de acá a cinco años, ¿creés que la demanda va a seguir en alza? Si. Miami tiene un potencial de crecimiento

Si, Mann tiene un potencial de crecimiento tremendo. No dique no va a labor baches, proque obviamente lo que pasa en otros macudos también impara a Estado Lindicio, puer en esta ciudad todavia tremmos tanto por recorrer... En ruy joven, tone toda la pujanza. El corro da cerados afices con unos amigos y me decian, al mirar las mesas de alredesor. Vada está fomejor de Lasicomerico. Quimo re quiere relacionez con el resto del mundo viene a Misimi y lo encuenta todo aqui".

Hablando de deportes, ¿qué te gusta hacer en tu tiempo libre?

Me encanta cenar afuera. Acá los restaurantes cambian de forma constante. Soy fanático de Zuma. Últimamente Cipriani es lo más in, no solo



"NUNCA ME SENTÍ EXTRANJERO. ESTADOS UNIDOS ES UNA GRAN OLLA CON GENTE DE TODO EL MUNDO"