# Bienes Raíces
MAGAZINE

Desarrollos inmobiliarios

Turismo

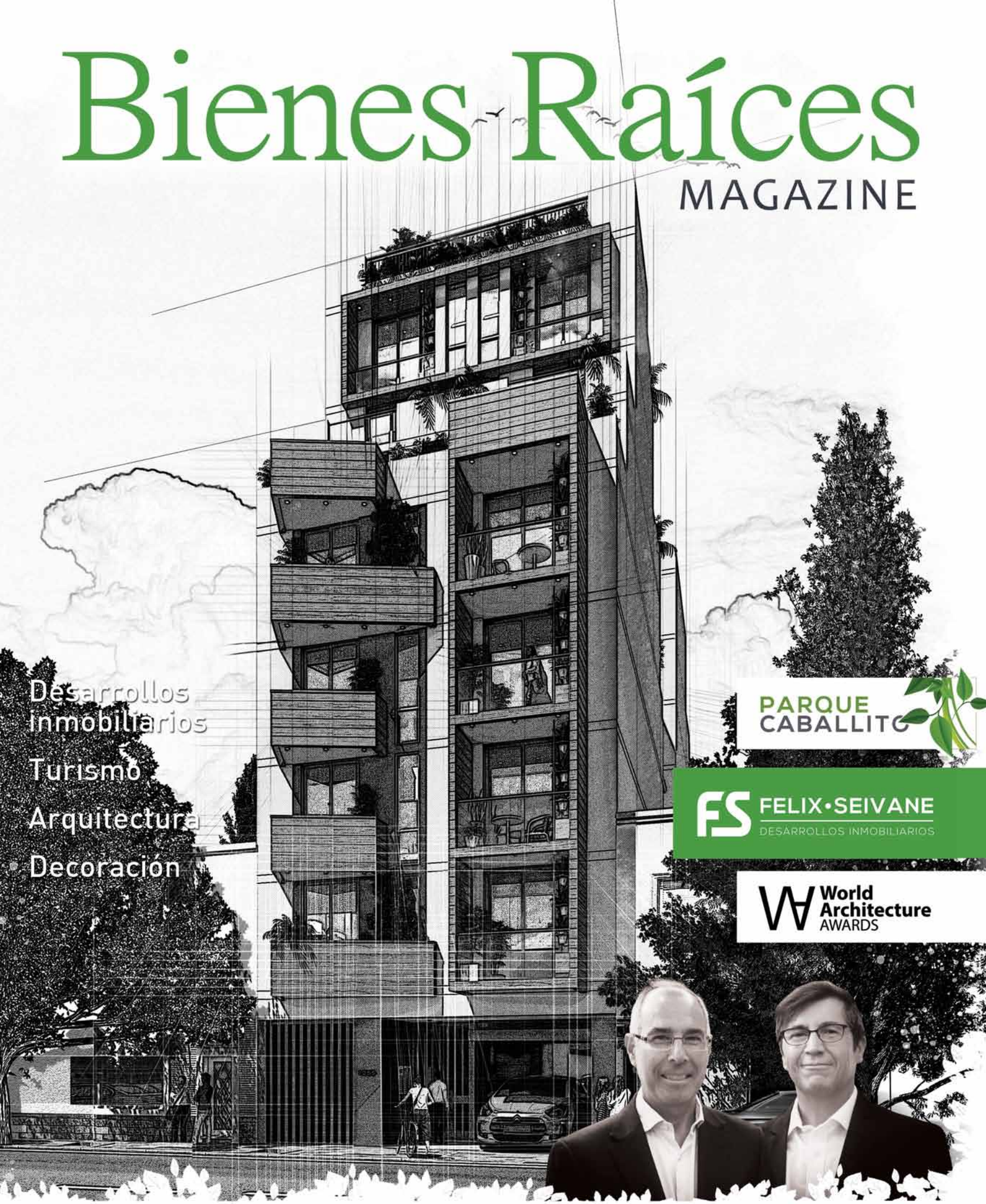
Arquitectura

Decoración

PARQUE CABALLITO

FELIX•SEIVANE
DESARROLLOS INMOBILIARIOS

World Architecture AWARDS



NEGOCIOS | REAL ESTATE | PROPIEDADES

# Nuevo Porsche Cayenne.

## Potencia. Lujo. Deportividad.

La tercera generación del Cayenne llega a la Argentina y está disponible en todas sus versiones: Cayenne, Cayenne S y Cayenne Turbo.

Visite su Porsche Center hoy.

PORSCHE | Utiliza y Recomienda | YPF INFINIA

**Porsche Center Buenos Aires**
Carlos F. Melo 689, Vicente López
(011) 47959786

**Porsche Center Córdoba**
Av. Sagrada Familia 1121
(0351) 4814855

**Porsche Center Mendoza**
Ruta Panamericana 2650
(0261) 4400055

**Porsche Center Rosario**
Junín 250
(0341) 4388876

**Porsche Center Montevideo**
Rio Negro 1020
(5982) 90100

Origen: Alemania. Imagen no contractual.

1948 2018 PORSCHE

PORSCHE

CRYSTAL VIEW
PUNTA DEL ESTE
LA PERFECTA FUSIÓN ENTRE
NATURALEZA
& LUJO
Exclusivos departamentos con vista a Crystal Beach
· SPA
· SAUNA HÚMEDO Y SECO
· SALA DE RELAX
· GIMNASIO
· PISCINA IN/OUT CLIMATIZADA
· PISCINA EXTERIOR
· PISCINA PARA NIÑOS
· HIDROMASAJE EXTERIOR
· PLAYROOM PARA NIÑOS
Y ADOLESCENTES
SOLANASCRYSTALVIEW.COM | inversiones@gruposolanas.com
DESARROLLA Y FINANCIA:
GRUPO SOLANAS
Litman
Arquitectos

ESTE ES TU PISO

# Work & Living

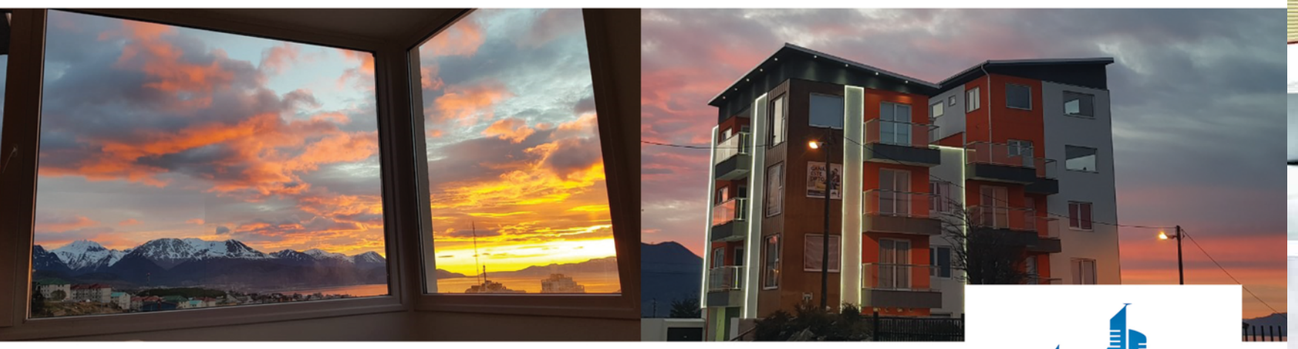
Oficinas
Viviendas
Pileta
Sky Park
Cocheras

**BW-Group**
Dorrego 1940, CABA
(+54 11) 2153-2993
info@bw-group.com.ar

# FIN DEL MUNDO, CAPITAL DE CAPITALES

## Inversión **nacional** con plusvalía **internacional**

INVERTÍ EN PESOS,
GANÁ EN DOLARES



2901 64 9424
www.comslar.com
comercial@comslar.com

USHUAIA - FIN DEL MUNDO
TIERRA DEL FUEGO

GRUPO
COMSLAR S.A.
Desarrollos Inmobiliarios

COUNTRY & GOLF CLUB

## DISFRUTÁ LA EXCLUSIVIDAD EN EL FIN DEL MUNDO.

Terrenos desde 400 m2.
Rodeado de ríos, montañas, árboles y paz.
Gimnasio & Sauna.
Quincho.
Espacio de esparcimiento.
Playroom.
Acceso al Golf Club.
Sendas para running y cycling.
A cinco minutos de la ciudad.

# Paradise
COUNTRY & GOLF CLUB

NATURALMENTE EXCLUSIVO

EL PRIVILEGIO DE
VIVIR EN UNA POSTAL

GRUPO
COMSLAR S.A.
Desarrollos Inmobiliarios

Desarrolla
y comercializa

2901 64 9424
www.comslar.com
comercial@comslar.com

# BAHIA
VILLANUEVA

PRIVADO · NATURAL · AL RÍO

WWW.BAHIAVILLANUEVA.COM.AR

**Inversión en tierra**
**Lotes al río con amarra propia**
**Club house - Tenis**
**169 lotes**

OBRAS INICIADAS
ENTREGA 2023

**45 LOTES Disponibles**

Lanzamiento 2da etapa
más info click aquí

SP Desarrollos

SEGGIARO ARQUITECTOS
doretti o´flaherty seggiaro

# CREER
# DESARROLLAR
# CONSTRUIR

**Proyectos:**

canal
Finalizado

CANAL TERRAZAS AL RÍO

LAGUNA GRANDE

VEN STREET CENTER

BAHIA

SP Desarrollos

www.spdesarrollos.com.ar

# Simmons®
# Descansá en Primera Clase.

Desde 1870, Simmons® tiene una trayectoria de mantenerse siempre al más alto nivel.

Nuestra misión es encontrar los mejores componentes para que experimentes una increíble noche de descanso. Sentirte verdaderamente vigorizado durante el día es la prueba que demuestra la innovación constante de los Colchones y Sommiers Simmons®.

Es hora de mejorar tus noches y aprovechar al máximo el día. Disfrutá un Simmons Beautyrest®.

VER VIDEO

/SimmonsArgentina • @simmonsargentinaok

www.simmons.com.ar

**Encontranos en algunos de nuestros locales:**

**CABA:** AV. GENERAL GÜEMES 897 ALTO AVELLANEDA SHOPPING, JERÓNIMO SALGUERO 3172 ALCORTA SHOPPING, AV. DEL LIBERTADOR 7502, SCALABRINI ORTIZ 210, AV. CORDOBA 3598, AV. FRANCISCO BEIRO 3199, AV. JUAN BAUTISTA 5005.

**Y en los principales Shoppings:**

PALMARES OPEN MALL: LOCAL 34, ESPACIO SAN JUAN-SHOPPING: LOCAL 116, SAN LUIS-SHOPPING: LOCAL 91, CENTENARIO: LOCAL 21, ALTO NOA: LOCAL 106, PORTAL TUCUMÁN: LOCAL 1007, PORTAL TRELEW: LOCAL 1008.

SIMMONS™

¡Abierto para inversores!

# El momento ideal para invertir

## Inversión financiera en USA con garantía inmobiliaria

Desde Summa Advisors te invitamos a participar en el préstamo de inversión del Hotel Hyatt Place Noma, otorgado por Driftwood Capital a los dueños de este hotel, ubicado a solo 5 minutos de la Casa Blanca, en Washington D.C. Invertí hoy y disfrutá de atractivos rendimientos trimestrales en dólares!

| 9,6% | A PARTIR DE $50.000.- | 3 años | 52,7 LTV |
|---|---|---|---|
| EN DÓLARES. EFECTIVO SOBRE EFECTIVO (CASH ON CASH) | INVERSIÓN ACCESIBLE | PLAZO CONTRACTUAL | RELACIÓN DE PRÉSTAMO A VALOR DE TASACIÓN PRE-COVID |

INTERESES PAGADEROS EN FORMA TRIMESTRAL

### Calendario de distribución del proyecto

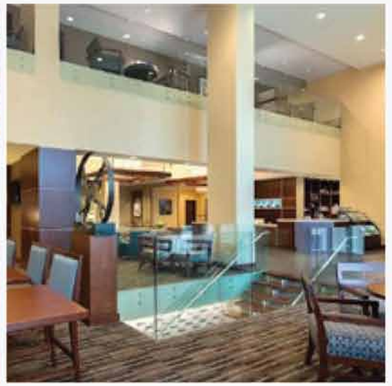
Los inversores recibirán distribuciones trimestrales. Proyección de ejemplo para inversiones de U$S 100.000.-

| | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 |
|---|---|---|---|---|
| Q1 | | u$s 2.351 | u$s 2.351 | u$s 2.351 |
| Q2 | | u$s 2.377 | u$s 2.377 | u$s 2.377 |
| Q3 | | u$s 2.403 | u$s 2.403 | u$s 101.620 |
| Q4 | u$s 2.403 | u$s 2.403 | u$s 2.403 | |

### Puntos destacados de Driftwood Capital (tenedor del préstamo)

- **+ de 20 años** de experiencia en el mercado
- **+ de USD 300 millones** de inversión anual
- **+ de 700 inversionistas** acreditados
- **+ de USD 3 billones** en activos administrados
- **+ de 70 Hoteles** en Estados Unidos
- **+ de 13.000 habitaciones** administradas
- **+ de 5000 empleados**

HYATT PLACE — WASHINGTON, DC



Si estás interesado, contactanos a nuestra oficina de Miami: +1 954 353 0013 o envíanos un email a aoa@summa_advisors.com

**SUMMA ADVISORS | VEHÍCULO DE INVERSIÓN**

@summaadvisors

---

Latam en USA
professional network

**Hacer Negocios e invertir en Estados Unidos es posible.**

# Nosotros te acompañamos.

- **Consultoría en negocios:** asesoramiento legal, sociedades e impuestos
- **Inmigración**
- **Real Estate:** Inversiones inmobiliarias y Créditos
- **Comercio internacional**
- **Franquicias**
- **Inversión en hotelería**

## Somos una red de profesionales con experiencia y trayectoria.

Experiencia y trayectoria · Sensibilidad con nuestros clientes · Respuesta inmediata · Asesoramiento para todo el país · Servicio integral

# Construyamos juntos

**Ariel Arrocha**
Director Argentina

www.argentina.latamenusa.com
Av. Corrientes 457, piso 9 CABA.
+54 11 5219-3191 · +54 9 11 2650-1500
argentina@latamenusa.com
@latamenusa.ar

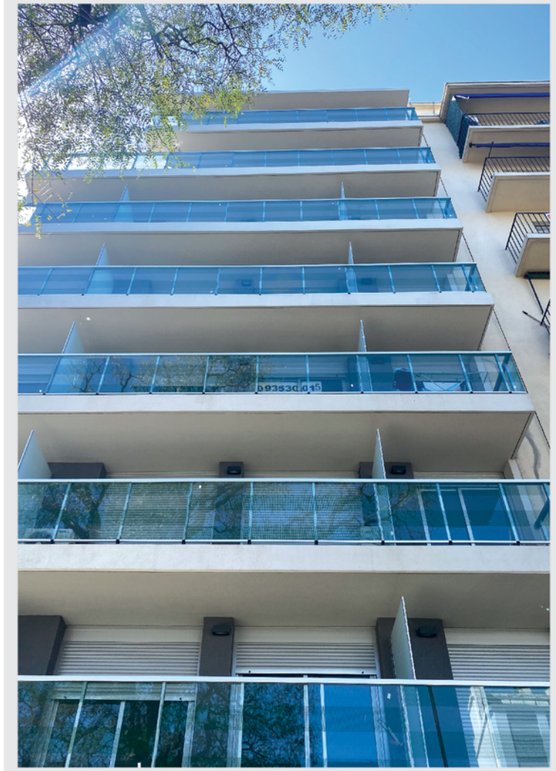
# Edificio Level 2

**Cordón Mercedes y Tacuarembo**

## LANZAMIENTO

- Cercano a Facultades
- Cercano al Mar
- Cercano a Terminal de Tres Cruces
- Unidades Monoambiente desde US$ 72000
- Unidades 1 dormitorio desde U$S 91000
- Unidades 2 dormitorio desde US$ 123000

- Vivienda Social
- Exonerados de Impuestos
- Exonerado de ITP
- Exonerado de IVa
- Renta 5% en Dolares US$



# Edificio Vento Tres Cruces

**Estrene Bulevar Artigas y Nueva Palmira**

Unidades disponibles
Consulte por unidades monoambientes,
de 1 y 2 dormitorios disponibles.

**Precios:**
- 1 Dormitorio: US$166.860
- 2 Dormitorios: desde US$148.320

**Financiación:** Consultar por financiación.

**Precios no incluyen:**
- Gastos de ocupación 4.5%
- Honorarios inmobiliarios 3% más IVA (se abonan al compromiso).

- Últimas unidades a la venta
- Únidad de **1 dormitorio** US$ 168.500
  terraza, 94mt2, parrillero individual
- Últimas de **2 dormitorios** US$ 148.500

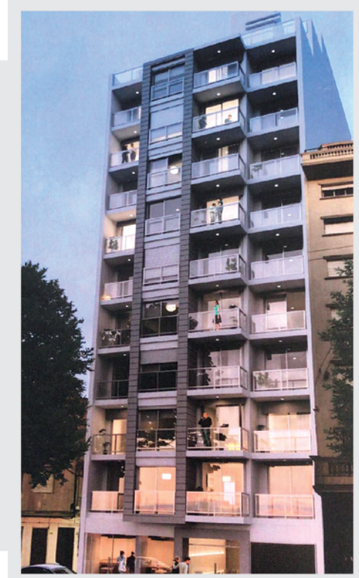
- Vivienda Social
- Exonerados de IRPF
- Exonerados de IVA
- Exonerados de ITP
- Renta en USS de un 5% anual

# Edificio Horus Art-Centro

- Viví en el Centro de Montevideo
- Cercano al Mar
- Cercano a Ciudad Vieja

El Barrio de las Artes se encuentra en pleno centro montevideano, a pasos de la Ciudad Vieja, ubicado en la zona definida en torno a la calle Soriano, desde la sala Verdi hasta el teatro Solís, primera etapa de este nuevo polo de atracción para el turismo y disfrute de la ciudadanía.

- Unidades de **1 dormitorio** desde uss 112000 + 4.5 %
- Unidades de **2 dormitorios** desde US$ 129500 +4.5%



**www.mympropiedades.com.uy**
Teléfonos: (598) 24107218 (598) 99651548
Mail: mym@inmobiliaria.com.uy
info@mympropiedades.com.uy

M&M PROPIEDADES | Soluciones Inmobiliarias

Revista
**Bienes Raíces Magazine**
Enero 2021 / Año 11 . número 22

www.bienesraicesmagazine.com.ar

STAFF

Director y Propietario
Julio Pablo Pinazo

Colaboradores ad honorem
Sebastián Ganam
Nicolás Lang
Andy Anderson
Michael O´Reilly
Marcelo Berenstein
Claudio Antunovich
Rodrigo Menegon Argerich
Danilo Antoniazzi
Inés Philip

Diseño y digitalización
Martín Lorenzo y Ferrigno
Yamila Soppe
elefanteestudio@gmail.com

Contacto
bienesraicesmagazine@gmail.com
15-6019-1008
**www.bienesraicesmagazine.com.ar**
Galileo 2546 - Martinez, San Isidro
(B1640IWD) Pcia Buenos Aires - Argentina.

Editorial

*Este fue "un año difícil", la frase más escuchada durante el 2020. La verdad es que vivimos una situación única: una pandemia, una palabra que hasta ahora no habíamos pronunciado, sin embargo el balance que por lo menos nosotros hacemos siempre, es dejar de lado lo malo y ver cuáles fueron los buenos momentos y los aprendizajes vividos. Pudimos hacer una pausa, estar más en casa, en familia, aprendimos cosas nuevas y nos transformamos; en el caso de Bienes Raices que paso a ser una revista en formato digital, sin perder la calidad del contenido y con los más prestigiosos auspiciantes del mercado inmobiliario, de arquitectura y real estate de Argentina y el mundo.*

*Nuestro orgullo fue atravesar las fronteras y contar con clientes de Miami, Panamá, Uruguay, Dubai, y seguir hacia adelante sumando cada vez más proyectos. Que tu 2021, esté lleno de magia, de éxito, de amor y alegría y que nos siga encontrando juntos.*

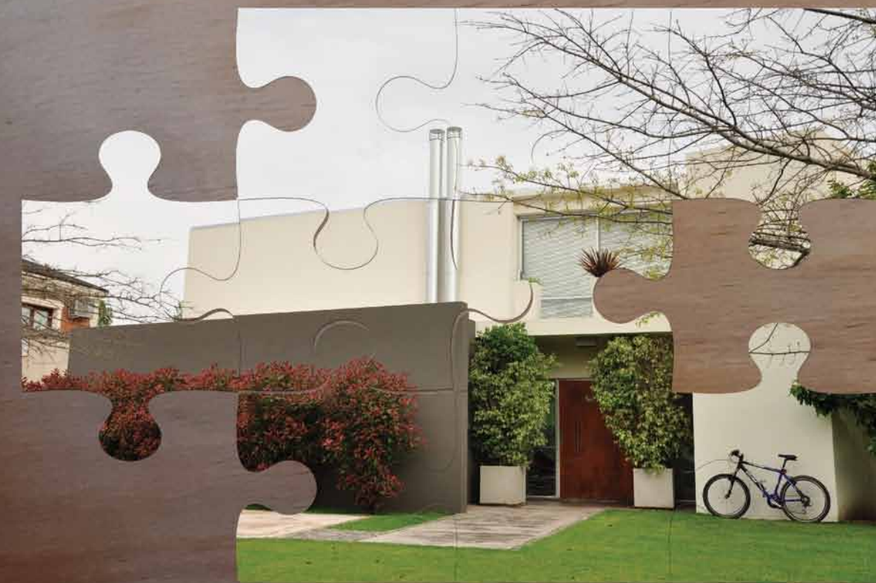
Pablo Pinazo
Director

Distribución de Bienes Raíces Magazine:
Desarrolladores, Inmobiliarias, Estudios de Arquitectura y diseño, Inversores. Torneos de Polo y Golf, Hoteles 5 estrellas, Hoteles Boutique, Puerto Madero, Palermo, Recoleta, Barrio Norte, Pilar, Nordelta, Tigre, San Isidro y resto de Zona Norte. Pinamar, Cariló, Villa Gesell, Mar de las Pampas, Mar del Plata. En exposiciones del mercado inmobiliario. Por correo privado a un mailing de ejecutivos de las empresas más importantes del país.

La revista Bienes Raíces Magazine no se responsabiliza por el contenido de los avisos publicitarios de la presente edición, ni por el resultado que se obtenga de los productos indicados. Las notas son responsabilidad exclusiva de sus autores y no representan a la opinión de esta editorial. Las imágenes publicadas son propiedad de sus dueños y aparecen a título informativo. Revista semestral de distribución gratuita. Nro. de Inscripción Nro. 910698

tizado.com

#TRAYECTORIA



#FAMILIA

#PROFESIONALISMO

HACEMOS QUE TODAS LAS PIEZAS ENCAJEN

Sabemos que la decisión de mudarte es compleja y está conformada por una variedad de piezas que tienen que encajar perfectamente. En Tizado conocemos bien el proceso y podemos ayudarte.
Porque detrás de cada operación hay un corredor o martillero matriculado. Porque contamos con una trayectoria de más de 40 años en el mercado nacional que nos avala. Y porque estamos acostumbrados a crear lazos con nuestros clientes, como también los creamos entre los que trabajamos en Tizado, sabiendo que a través de la confianza se obtienen los mejores resultados.

TIZADO
SEGUINOS. TE ACOMPAÑAMOS.

# CALIDAD Y SUSTENTABILIDAD PARA UN PROYECTO PREMIADO EN NEW YORK

FS DESARROLLOS INMOBILIARIOS AVANZA CON EL PROYECTO PARQUE CABALLITO, UBICADO EN EL CENTRO GEOGRÁFICO DE LA CIUDAD DE BUENOS AIRES. UNA APUESTA A LA INNOVACIÓN DESDE EL DISEÑO, LA CALIDAD DE LA CONSTRUCCIÓN Y LA RELACIÓN CON EL AMBIENTE.

En medio de la pandemia de coronavirus, FS Desarrollos Inmobiliarios recibió la mejor noticia posible: su proyecto Parque Caballito fue reconocido en los World Architecture Awards en New York por su calidad de diseño y sus aportes a la arquitectura moderna. Meses después, Raúl Seivane y Walter Félix -socios fundadores de FS- siguen creyendo que es un buen momento para invertir y construir.

El foco de la compañía está puesto en identificar y desarrollar oportunidades a partir de la profunda comprensión de la gente, de la época, sus necesidades, el entorno y las tendencias. Aseguran que esta estrategia les ha permitido atraer tanto a inversores como a excelentes equipos de trabajo, interdisciplinarios y con miradas frescas e innovadoras. Todo esto sin perder jamás de vista el amor por el arte de la arquitectura y la imprescindible rentabilidad del proyecto.

## SU DISEÑO, SU DISTINCIÓN.

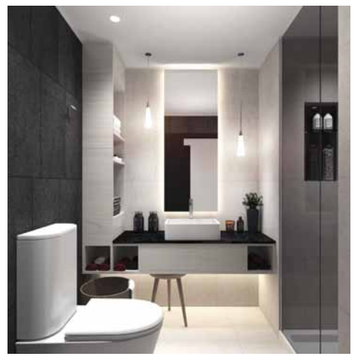
Cercano a Pedro Goyena -una de las avenidas más lindas de la Ciudad- y al Parque Chacabuco, Parque Caballito se desarrolla sobre un lote de 500 metros con una superficie total construida de 2.500 metros cuadrados. Se conecta por distintos medios con toda la ciudad: el subte A y el E a pocas cuadras, Av. Directorio, red de ciclovías a una cuadra y autopista 25 de mayo.

Concebido para personas con un estilo de vida urbano contemporáneo donde las inquietudes ambientales, la valoración de la naturaleza y los espacios verdes empiezan a ser un decisor importante, constará de 35 departamentos de 1 y 2 ambientes, preparados para vivir y trabajar, cocheras para autos, guarda de motos, y parking de bicicletas tanto comunes como eléctricas. En los últimos pisos contará con un salón flexible con equipamiento gastronómico, parrilla y terrazas verdes, todo preparado para el disfrute y la interacción social.

Desde la génesis del proyecto se priorizaron la conectividad, el aprovechamiento inteligente de los espacios, la naturaleza, el ahorro de energía, los bajos costos para los futuros propietarios y el fácil mantenimiento. Cada unidad tiene un diseño vinculado estéticamente a la imagen general y funcionalmente a la “arquitectura náutica”, de espacialidad y equipamiento muy estudiado, donde se aprovecha cada cm2 para dar al usuario un mejor uso, imagen y confort. Las unidades disponen de un amplio equipamiento base y tienen una distribución divisible, con paneles móviles que optimizan la integración/división según sea necesario en cada ambiente. La iluminación natural a través de grandes ventanales proporciona una experiencia de vida fluida, donde el espacio interior es el protagonista.

## LA RELACIÓN CON EL AMBIENTE, UNA APUESTA AL FUTURO

El mayor mito a la hora de desarrollar un proyecto inmobiliario sustentable es que los costos son muy superiores a un proyecto común y no justifican la inversión. La construcción sustentable no solo muestra beneficios en la relación con el ambiente sino también en una reducción de futuros gastos para sus habitantes, así como un agregado de valor percibido por quienes buscan unidades de calidad. Esta combinación de factores compensa con creces la variación en los costos.



Se busca maximizar el uso de factores pasivos para el aislamiento térmico. Utiliza ladrillos celulares de HCCA que poseen una mayor eficiencia energética, acústica e hidráulica, carpinterías de alta prestación con Doble Vidriado Hermético (DVH) y terrazas verdes que ahorran energía, aíslan contra el ruido, prolongan la vida útil de la impermeabilización y reducen el efecto isla de calor.

También se logrará minimizar el costo de vida y las expensas del edificio, incorporando la generación de energía renovable mediante paneles solares ubicados en el último nivel del edificio, proporcionando el 100% de la energía necesaria para la iluminación común y precalentando el agua que abastece a cada termotanque individual, lo que disminuirá el consumo eléctrico general y particular. El edificio dispondrá también de un medidor bidireccional para poder vender el excedente de producción a la empresa de distribución eléctrica (Edesur). Respecto al uso del agua, se captará el agua de lluvia en tanques para utilizarla en la limpieza de veredas y riego.

No se trata ya de pensar solo en los materiales y en la sustentabilidad sino también desde el uso y en la sostenibilidad. Proyectos que resuelvan no sólo la vivienda, sino también usos profesionales y recreativos; proyectos sostenibles por definición. La irrupción del Covid19 ha demostrado la necesidad de contar con viviendas donde se pueda habitar, trabajar y contar con lugares de esparcimiento, espacio verde y áreas comunes amplias.

## EL PAISAJE, LA CLAVE DE PARQUE CABALLITO

Desde el diseño se combinaron características sustentables para una mejor habitabilidad y armonía con el medioambiente. Fue pensado para ser utilizado por personas que llevan un estilo de vida urbano, con inquietudes ambientales y ofrecer una oportunidad para mejorar las condiciones y experiencias de vida de los habitantes. Cuenta con terrazas verdes para el uso recreativo y de convivencia social. Además de tener una huerta comunitaria, también funcionan como parcelas demostrativas para la educación ambiental y la conexión con la naturaleza.

La planta baja tiene un concepto de estacionamiento de jardín exuberante para que la sensación y las vistas de los departamentos del contra frente sea más amigable. La misma idea continúa en la elección de la vegetación en el patio interior del 1° piso, que genera un ámbito verde que impacta en las vistas internas de los departamentos aportando además de privacidad, un efecto jardín íntimo con sus palmeras y paredes cubiertas por enredaderas. Los jardines en la azotea ofrecen maravillosas oportunidades de descanso y ocio. Vivir en un edificio también puede ser una experiencia ambientalmente amigable.

## TECNOLOGÍA COLABORATIVA DE PUNTA DESDE LA GÉNESIS DEL PROYECTO

La totalidad de Parque Caballito fue proyectada con metodología BIM (Building Information Modeling o Management). Su implementación permitió construir virtualmente antes de la materialización en el terreno real, con la posibilidad de desarrollar un trabajo colaborativo y mejorando la eficiencia del flujo de trabajo. BIM no es una herramienta, es una metodología de trabajo que le dio la oportunidad a FS Desarrollos Inmobiliarios de obtener un producto final de altísima calidad y eficiencia.

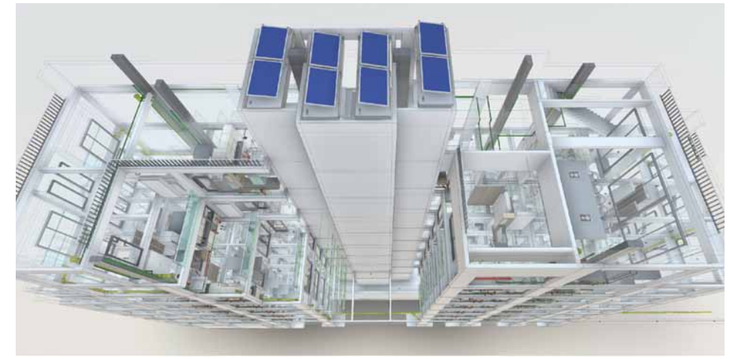
Mediante esta tecnología se llevó a cabo un análisis entre el modelo estructural, el arquitectónico y el de instalaciones (MEP) que permitió analizar los conflictos e interferencias entre ellos en etapa de proyecto preliminar, para lograr un proyecto más eficiente desde lo constructivo y anticiparse a conflictos que son recurrentes en la etapa constructiva con los consiguientes retrasos en los tiempos, adicionales de obra o desvíos en los parámetros de calidad esperados.

El uso de BIM permitió "ver" alternativas y optimizar el plan del proyecto, ensayar secuencias cuantas veces sea necesario antes de iniciar las obras, conocer al instante la repercusión de los cambios, comunicar de forma clara y transparente y facilitar el intercambio colaborativo. El resultado es un proceso de ejecución de proyecto eficiente, fiable y seguro, que ahorra tiempo y dinero y que se traduce en ventaja competitiva.

## RESGUARDO DE VALOR EN UNA ECONOMÍA ALTERADA

Tradicionalmente la propiedad ha sido y seguirá siendo un excelente refugio de valor para nuestro dinero, especialmente en estos momentos turbulentos, aunque con expectativas de iniciar un nuevo ciclo económico. En el caso de Parque Caballito, para reforzar este concepto, el negocio está estructurado con la participación de una fiduciaria profesional certificada por la CNV para el manejo del dinero de los inversores.

Como sucedió entre los años 2012 y 2013, las restricciones cambiarias lo convierten hoy también en una buena opción para dolarizar el flujo de pesos que se dispone, y aprovechar al mismo tiempo construir con bajos costos en dólares y vender ya con los precios normalizados, también en dólares, más adelante. Por otro lado, su precio es altamente competitivo. Caballito es el barrio con mayor demanda en la Ciudad y el entorno cercano al Parque Chacabuco sostiene sus valores. En resumen: calidad, diseño, sustentabilidad, costo competitivo, excelente perspectiva de rentabilidad en Dólares.



**Desde FS Desarrollos Inmobiliarios informan que cuentan con unidades que arrancan en los U$S 69.300 y ofrecen un extraordinario 10% de descuento para quien cite esta nota hasta fin de año.**

FELIX•SEIVANE
DESARROLLOS INMOBILIARIOS

Es una empresa especializada en inversiones y desarrollos inmobiliarios fundada por Walter Félix y Raúl Seivane.

Privilegia la capacidad de gestión y el desarrollo de alianzas que permitan estructurar el negocio de Real Estate en forma atractiva, sustentable, rentable y segura. Identifica y desarrolla oportunidades inmobiliarias a partir de la comprensión profunda de la gente, el entorno y las tendencias.

Atiende el entorno, escucha las necesidades, gestiona y comunica estratégicamente, integrando perspectivas.

Configura excelentes equipos de trabajo, de espíritu colaborativo, con propuestas frescas, que puedan ofrecer productos prácticos, de calidad, a costos razonables y a la medida de las personas. Busca generar desarrollos inclusivos y sustentables desde la confianza.

DATOS DE CONTACTO:
**info@fsdesarrollos.com**
**www.fsdesarrollos.com**
**Linkedin: FS Desarrollos Inmobiliarios**

**Equipo de trabajo**
**Parque Caballito**

Proyectista:
**Arq. Marcello Rodriguez Pons**

BIM y Documentación de Obra:
**Arq. Guillermo Mendez**
**y Arq. Enrique Barberis**

Estructuralista y DDOO:
**Ing. Franco De Lucia Hardy**

Paisajismo:
**Arq. Mariana Larcamon**
**y M. Guadalupe Bunge**

Gerente de Proyecto:
**Arq. Raul Seivane**

Gerente Financiero:
**Cdor. Walter Felix**

Fiduciario:
**Promotora Fiduciaria S.A.**

Desarrollo:
**Felix - Seivane Desarrollos Inmobiliarios**

Por Damián Tabakman

# LA DISRUPCIÓN QUE SE VIENE EN REAL ESTATE EN ARGENTINA

EN LOS 90 LOS DESARROLLADORES INMOBILIARIOS HACÍAMOS EN ARGENTINA, MAYORITARIAMENTE EMPRENDIMIENTOS DE VIVIENDA PARA LA CLASE MEDIA GRACIAS A QUE HABÍA HIPOTECAS.

ARQ. DAMIÁN TABAKMAN
RECTOR DE EN REAL ESTATE.

Así nacieron los condominios en los partidos del primer cordón y también las primeras torres con amenities que no eran de lujo. Y surgieron los primeros barrios privados gracias a que se habían hecho las autopistas. En primer lugar se desarrolló Pilar y más tarde Tigre. Mucho más adelantes aparecieron barrios privados en el Sur y en el Oeste de GBA.

Después de la salida de la Convertibilidad empezamos con proyectos de lujo en Puerto Madero que se vendían en el exterior a valores irrisorios. Recuerdo que íbamos con grandes contingentes argentinos a los famosos salones inmobiliarios de Europa y despachábamos mientras ellos estaban en plena burbuja con valores por el cielo. Y muy poco tiempo después vino el boom de los fideicomisos al costo, que reinaron más de una década, a lo largo y a los ancho de nuestro país.

El año próximo, una vez que nos hayamos acostumbrado a la pandemia o que la hayamos combatido exitosamente si la vacuna llegara a funcionar, y ya sumergidos en un ciclo de costos de construcción muy bajos en nuestro país, sin dudas surgirá una nueva modalidad para el desarrollo inmobiliario, que aún desconocemos. En mi opinión tendremos escasez de dólares en Argentina por bastante tiempo, de modo que los costos de obra permanecerán bajos.

Sin embargo cabe preguntarse qué formato tendrá la nueva modalidad de desarrollo. Si estará signada por la suburbanización, que hoy es un revitalizado boom, o por la transformación de activos inmobiliarios que quedaron obsoletos por los nuevos hábitos. De hecho, sitios como el microcentro serán aptos para grandes transformaciones inmobiliarias. Hay que ver qué pasará con las torres de oficinas probablemente en desuso, con los centros comerciales sustituidos por el e-commerce o con las residencias estudiantiles vacantes por el éxito del e-learning.

También cabe interrogarse si viviremos una simple reedición de proyectos premium a ser construidos a un menor costo (lo cual naturalmente será muy rentable), o si nacerán formatos novedosos emergentes de la tecnología, tanto para la operación como para el fondeo de los emprendimientos.

En mi visión, aún asumiendo que la pandemia pasará de algún modo, las huellas que dejará serán tan profundas que nos hacen augurar una nueva realidad para nuestra industria.

Y como los proyectos inmobiliarios son muy inflexibles a los cambios una vez lanzados, hoy hay que estar más atentos que nunca a la hora de tomar decisiones. Vale la pena apurarse a construir mientras esté barato, pero hay que pensar muy bien qué construir. ●

**Arq. Damián Tabakman**
Rector de EN Real Estate.
(Escuela de Negocios de Real Estate).
www.enrealestate.org



MP
Mariana Philip
Event Planners
21 años realizando los mejores Eventos de la Argentina.
marianaeventplanner
Mariana Philip EventPlanner
mariana.eventplanners@gmail.com
www.marianaphilip.com.ar

# JARDINES DE TORTUGAS NUEVO DESARROLLO INMOBILIARIO DE GLOBAL INVESTMENTS

DESARROLLADORA QUE DESDOLARIZA EL MERCADO INMOBILIARIO CON UNA FINANCIACIÓN 100% EN PESOS Y A 120 MESES

El proyecto se desarrolla bajo el régimen de propiedad horizontal y la forma legal de un Fideicomiso a precio concertado, o sea precio cerrado (el valor de la unidad incluye todo lo que se menciona en la memoria descriptiva de la unidad). Una de las principales características es la presencia de un conjunto de árboles muy importantes y antiguos que definen al lote como único en la zona. Y la arquitectura se va posicionando entre los arboles mas significativos aprovechando su valor paisajístico.

Jardines de Tortugas se desarrolla en modernos módulos de edificios entre una antigua arboleda y alrededor de una extensa área central de usos comunes con piscina, solárium y un moderno y original SUM.

La altura del conjunto y la separación entre volúmenes permite un excelente asoleamiento de los ambientes y de las áreas exteriores. Las viviendas se desarrolla en 8 modernos módulos y cuenta con planta baja libre, hall de acceso y estacionamiento cubierto. Cada modulo posee 4 plantas altas y terrazas. Las viviendas, son amplias con grandes espacios de terrazas de expansión individuales y balcones

Las áreas recreativas se encuentran en el área central del proyecto, y sobre el perímetro están las calles de acceso y distribución, mas los estacionamientos vehiculares propios de las unidades y los de cortesía para invitados, todo entre los árboles. Todos los espacios exteriores son de suelo absorbente, las calles interiores son de pavimento articulado, permitiendo que el agua filtre en medio de ellos y asi evitar acumulación del agua sobre las calles.

**DESCRIPCIÓN DE LAS UNIDADES: DEPARTAMENTOS DE UNO, DOS Y TRES DORMITORIOS.**

**Sistema constructivo y materiales:**
La estructura portante es de hormigón armado, bases aisladas, columnas y losas. Mampostería exterior de ladrillo hueco portante e interior de ladrillo hueco pared 08, en la divisoria de las unidades se utiliza muro de ladrillo macizo.

En el interior los muros se terminan en yeso proyectado tipo ALPRESS al igual que los cielorrasos. Carpinterías de aluminio / PVC con DVH de primera calidad. Pisos y revestimientos sanitarios de procelanato. Agua caliente central //losa radiante eléctrica, instalación para aire acondicionado. Horno y anafe eléctricos. Pisos y revestimientos en baños y cocinas porcelanato rectificado, primera marca nacional

**Artefactos sanitarios y griferías, cocinas:**
• Inodoros y bidet. Roca Dama Senso,
• lavabo Roca Hall 520 un agujero o similar,
• cocina bacha simple de acero inox Mi Pileta,
• grifería cromo o similar monocomando.

Mesadas: de granito negro Brasil o similar. Hall de acceso porcelanato primera marca nacional. Ascensor Hidráulico primera marca nacional con cabina de acero inoxidable. Cielorrasos suspendidos de Durlock en locales sanitarios.

**Puertas:**
o Interiores placa mdf con buñas horizontales para pintar
o De acceso a las unidades de chapa F30 para pintar
o Herrajes de AA

Pintura: de obra en departamentos / latex interior Paliares: latex satinado

Artefactos de iluminación: en balcones, palieres, escaleras, luz de emergencia

Frentes de placard corredizos de melanina (sin interiores).

**Áreas comunes:**
En el área de parque común se disponen:
• piscina in out climatizada con solárium deck de madera o PVC, con vestuarios
• Juegos infantiles
• SUM con baños y office, sauna y gimnasio. ESPACIO CO WORKING,
• JAULA DE PRACTICA GOLF

En la entrada vehicular y peatonal al conjunto se proyectó una oficina de control de acceso, un área administrativa y depósitos.
Instalación de CCTV.
Riego / Iluminación pública con artefactos Led / opción con paneles solares.



# GLOBAL INVESTMENTS LANZA LA SEGUNDA ETAPA DEL PROYECTO TORRES CARDÓN EN TIGRE

SE TRATA DE LA SEGUNDA TORRE DEL PROYECTO MÁS EMBLEMÁTICO DEL CENTRO DE TIGRE, QUE PRESENTA UN DISEÑO DE VANGUARDIA, CON UTILIZACIÓN DE MATERIALES NOBLES Y LA CREACIÓN DE ESPACIOS AMPLIOS QUE GOZAN DE MAGNÍFICAS VISTAS ININTERRUMPIDAS.

La empresa desarrolladora con visión emprendedora y pensamiento innovador, anuncia la construcción de la Torre II de su proyecto Torres Cardón, que se emplaza en paralelo a la Torre I ya construida y entregada.

El proyecto se desarrolla en un entorno extraordinario, con una ubicación estratégica en el corazón del centro de Tigre, rodeado de naturaleza y a sólo 5 minutos del acceso a Tigre. La torre está en el medio de la ciudad, rodeada de restaurantes de todo tipo, bancos, comercios de todos los rubros, paseos diversos, a metros de líneas de colectivos y trenes. La accesibilidad de la ciudad, y la privacidad y exclusividad del rio y su vegetación.

La Torre II se lanzó el 23 de octubre del corriente, y la obra se estima en 24 meses. Está proyectada desde el Piso 2° al Piso 19°, en plantas de 7 departamentos por piso, de 2 y 3 ambientes, que varían entre los 50 y 75 m2, orientadas tanto al Delta como a la ciudad. Unidades confortables y amenities exclusivos, entre los que se incluyen piscina, solarium, salón de usos múltiples, parrillas y gimnasio, que ofrecen variedad de experiencias para sus habitantes.

En los pisos inferiores se aprecian vistas abiertas, hacia el Río Tigre, el Rowing Club y Camino Costero. Las unidades en pisos superiores gozan de vistas panorámicas al DELTA y RÍO LUJAN, permitiendo apreciar la naturaleza desde un punto único y perdurable. Con esta base se plantea un conjunto de dos edificios unidos con un basamento, en un lote en el que conviven con la preexistencia de una casona antigua y muy valorada culturalmente en Tigre. Este diálogo se da por oposición entre lo antiguo de la casona y lo moderno y clásico de los edificios propuestos.

Hernán Nucifora, Director de Global Investments, comenta: “Estamos muy felices con los resultados que viene logrando el proyecto. En 20 días ya se vendieron 20 unidades y un gran número de reservas, siendo un proyecto 100% desdolarizado. Es una excelente oportunidad para personas que viven solas, para parejas o familias con 1 o 2 niños”.

Un proyecto que se empeña en sumar al placer de la naturaleza, el disfrute del confort propio de la vida moderna, para convertirse en el lugar elegido para residencia permanente por muchos porteños y bonaerenses. Hernán, agrega: “Destacan a este emprendimiento, la comodidad de sus espacios interiores, la luminosidad presente en todos los ambientes, sus amenities exclusivos y las vistas únicas que lo posicionan por sobre el resto de los emprendimientos de la zona. Tigre es hoy el distrito de mayor crecimiento del Gran Buenos Aires”.

Hoy en Diciembre de 2020, el valor promedio del m2 es de $250.000 (pesos argentinos), con una financiación del 30 % al contado y 36 cuotas mensuales ajustadas por CAC. Se puede también conversar un anticipo mayor para achicar el valor de las cuotas.

La Torre I corona un ciclo y da comienzo a otro. Aquí se reúnen la trayectoria, la pasión y el compromiso, para gestar un nuevo ícono arquitectónico en el centro de Tigre.

# CAMPUS NORTE

Campus Norte se despliega sobre una superficie de terreno de 8.500 m2, comprendiendo un Programa Residencial conformado por 140 unidades funcionales de 1, 2 y 3 ambientes, desde 36 y hasta 90 m2; y un Programa Comercial conformado por dos torres independientes de oficinas de planta libre, desde 450 y hasta 750 m2, divisibles.

Ambos programas cuentan con ingresos completamente independientes, garantizando la privacidad de sus habitantes, no solo por la independencia de usos sino también por el amplio desarrollo de espacios verdes y paseos peatonales, que generan múltiples visuales, áreas de descanso y una gran calidad de vida. El Programa Residencial cuenta además con más de 1.200 m2 de amenidades. De manera análoga, el Programa Comercial cuenta con áreas de uso común y zonas destinadas a Archivo, en subsuelo, que permiten optimizar la utilización de las superficies de oficina, esta gran variedad de posibilidades de convierten a CAMPUS NORTE en un proyecto único en su tipo.

Este proyecto fue diseñado con un concepto innovador, flexible en cada una de sus plantas, lo que permite ofrecer una propuesta a la medida de las necesidades de cada persona. Gracias a éste nuevo y exitoso desarrollo modular, diseño de categoría y concepción de nuevos espacios. CAMPUS NORTE se convierte en el emprendimiento de mayor proyección de la Zona Norte". Ofrece cercanía a los principales accesos de la Zona Norte y Capital Federal. Se encuentra a 700 metros del cruce entre la Avenida General Paz y la Autopista Panamericana, con excepcional cercanía a puntos de interés como el DOT BAIRES SHOPPING y PARQUE SARMIENTO. Empresas como PHILIPS Argentina, MERCADO LIBRE y GEORGALOS son algunas de las que encuentran en la zona la accesibilidad estratégica para el desarrollo de sus operaciones.

De esta manera, para ambos programas, podemos asegurar la simpleza de accesos por medios de transporte público (estaciones de tren Padilla y Juan B. Justo), Colectivos y en transporte privado. Más de 1200 m2 de Amenities, módulos sustentables y una vida recreativa activa, hacen de éste un proyecto que mejora la calidad de vida. En Campus Norte podes vivir y trabajar cerca de todo. 2 Piscinas, una de 18 m2 de largo para nado, Gimnasio, 2 Salones de Fiesta, Vinoteca, Coffee/Bar, Sector de Parrillas, zonas Chill Out, Sala de conferencias, Seguridad 24hs. y cocheras de cortesía entre otros.

SUSTENTABILIDAD Vivir y trabajar cerca de todo El concepto de sustentabilidad ha sido definido a lo largo de una serie de importantes congresos mundiales y engloba no sólo la construcción, sino toda la actividad humana. En nuestro contexto el término sustentable es mucho más y se encuentra ligado al concepto de desarrollo sustentable. La sustentabilidad está definida por tres pilares que se retroalimentan: el social, el económico y el ambiental. Cada uno de estos pilares debe estar en igualdad de condiciones, fomentando un modelo de crecimiento sin exclusión (social), equitativo (económico) y que resguarde los recursos naturales (ambiental).

En campus norte contribuimos a estos desarrollos con decisiones técnicas. • ENERGÍA - SISTEMA AQUA FIRST PANELES SOLARES - AHORRO EN GENERACIÓN DE AGUA CALIENTE - FOTOVOLTAICO PARA ILUMINACIÓN LED • AGUA CALIENTE - PANELES SOLARES - COLABORACIÓN GENERACIÓN AGUA CALIENTE • ILUMINACIÓN - ARTEFACTOS LED - ESPACIOS COMUNES, EXTERIORES E INTERIORES • AGUA SANITARIA VÁLVULAS DOBLE TECA DESCARGA DE INODOROS RECOLECCIÓN AGUA DE LLUVIA RIEGO Y LIMPIEZA EXTERIOR. • ASOLAMIENTO ALEROS BALCONES C/ VERDE COLGANTE PROTECCIÓN TÉRMICO • TÉRMICO - TECHOS VERDES - AISLAMIENTO TÉRMICO CARPINTERÍAS - DOBLE VIDRIO – TERMOPANEL - AISLAMIENTO TÉRMICO

COMERCIALIZA: NUCIFORA PROPIEDADES | Toribio Achaval | Global Investments
Paraná 297 Martinez, Buenos Aires, Arg.
global-investments.com.ar
recepcion@global-investments.com.ar
+(54) 11 4519-6686

# ENTREVISTA A HERNÁN NUCIFORA

GLOBAL INVESTMENTS ES UNA DESARROLLADORA CON CASI 10 AÑOS EN EL MERCADO INMOBILIARIO Y CON VARIOS PROYECTOS CONCLUIDOS, 11 PROYECTOS EN EJECUCIÓN, Y OTROS TANTOS PARA EL AÑO 2021.NOS COMUNICAMOS CON EL CEO DE GLOBAL INVESTMENTS, HERNÁN NUCIFORA, Y NOS DIO UN PANEO GENERAL DE LA SITUACIÓN ACTUAL Y DE LO QUE EL ESPERA PARA LOS PRÓXIMOS TIEMPOS.

**BRM: ¿Cómo fue este año para Global Investments con la crisis inesperada de pandemia?**
El balance 2020 fue 100% de aprendizaje. "Creo que nos pudimos adaptar en un momento complicado para la Argentina, la región y el mundo. Una pandemia y una cuarentena que nunca pasó, que nunca vimos, pero hizo que salgamos fortalecidos como grupo, como empresa, y principalmente, consolidarnos", argumenta.

**BRM: ¿Por qué definieron lanzar casi al terminar el año, la segunda Torre del Complejo Torres Cardón en Tigre ?**
Confiamos en que "Torre Cardón II" es un muy buen proyecto. Teníamos pensado lanzarlo allá por el mes de marzo y por tema pandemia, hizo que se retrasara todo el lanzamiento y el inicio de la construcción. Estamos muy conformes con la ventas ya que en un mes cumplimos el objetivo de ventas que teníamos proyectado para el trimestre de un total de 20 unidades.

**BRM: Contanos ¿por qué decidiste "desdolarizar tu compañía" y vender todos tus proyectos en pesos?**
Nosotros hace un año y medio que pesificamos la compañía, y vendemos todos los productos que desarrollamos en pesos. Cuando vimos la distorsión con el tipo de cambio y que cada vez era mas complicado acceder a la vivienda, definimos hacer esta jugada sabiendo los riesgos que asumíamos y por suerte nos salió muy bien, ya que tenemos la mayoría de los emprendimientos vendidos en su totalidad.

**BRM: ¿Después de esta crisis que atravesamos durante este 2020, cual es la situación del real estate?**
El mercado hace cerca de 2 años y medio que viene cayendo, y muy de a poco se va reactivando. La baja del costo de construcción hace que el sector vea un medio de resguardo en los desarrollos inmobiliarios, y tiene la posibilidad de dolarizar los pesos sobrantes aportándolos en la construcción.

Creo que se va a seguir aprovechando esta baja en el valor del metro cuadrado, pero teniendo en cuenta que "los protocolos del Covid y la falta de algunos insumos hacen que algunas cosas se estén pagando a tipo de cambio blue y no al tipo de cambio oficial". Además el desarrollo mas lento de la obra la expone a los efectos negativos del proceso inflacionario, sumando también otros costos que no se ven pero que afectan al desarrollador como por ejemplo contratar transporte privado para que los empleados puedan llegar a la obra en construcción.

**BRM: ¿Hubo faltantes de materiales para la construcción en esta pandemia?**
Principalmente los materiales faltantes fueron aluminio, hierro y algunos productos importados, que ocasionaron algunos retrasos en la entrega.

**BRM: Nos anticipaste que estas por lanzar un GRAN PROYECTO con plazos de financiación muy interesantes y atractivos. Podrías adelantarnos de que se trata?**
A mediados de Marzo estamos lanzando 'Jardines de Tortugas en el km 36,5 de la ruta 8 a Pilar".
Son 224 unidades y tiene todo lo que el mercado marcó después de la cuarenta: espacios verdes, espacios de trabajo para home office, amenities, naturaleza, cercanía a todos lados. También estamos desarrollando Campus Norte que son 3 torres. Hoy estamos ejecutando la Torre 1 que terminaremos en 1 año y ya estamos lanzando las otras 2 para viviendas. Son 160 unidades.
Igual me gustaría destacar que el **"GRAN PROYECTO"** mas importantes de Global Investments es la financiación a 10 años en pesos de "TODOS" nuestros productos. Ese es el objetivo, ese es el proyecto, eso es lo que queremos hacer a partir del 2021.

Proponer buenos desarrollos inmobiliarios financiados, para que la gente realmente pueda acceder a esa vivienda que tanto necesita pero no solamente al que no llega con la cuota, sino creemos y estamos convenidos que es una solución que se va a imponer en el mercado porque le da respuesta a todas las situaciones:
• El inversor que quiere convertir sus pesos en un resguardo de valor hasta el día de hoy en un fideicomiso tradicional o en una obra tradicional, hasta la fecha de entrega del departamento, abona el 100 por ciento.
• En el proyecto que nosotros estamos desarrollando, el inversor o consumidor final va a estar abonando solo el 35% hasta el día anterior a la posesión, y tiene una cuota del 15 por ciento una vez que se le entrega el departamento. Esto permite minimizar riesgos y obtener mayores rentabilidades al momento de ceder esa unidad, ya que va a poder ceder también la financiación a ocho años restantes, con un producto terminado.

Las viviendas en el país deben ser una política de Estado, a través de incentivos fiscales, sumado a una reforma laboral para la creación de miles de puestos de trabajo. Acompañado por un blanqueo en pesos para la compra de viviendas en construcción. ●

Por Andy Anderson

# MARCAS EN REAL ESTATE
# LA EXPERIENCIA ES DIGITAL

ANDY ANDERSON
DIRECTOR DE CLANAN BRAND THINKING®

Si estás leyendo esto y todavía tu marca no tiene programado su próximo evento, webinar, Instagram Live o Zoom, tengo malas noticias. La clave hoy, más que nunca, es la experiencia de uso, la experiencia del consumidor, la inolvidable experiencia que hace memorable tu marca, en el plano digital.

La ecuación es simple: si lo paso bien, si tu marca me hace sentir bien, y me trata mejor, voy a ser el primero, no solo en elegirla, sino en ponderarla delante de cualquier otra persona. Es muy probable que la recomiende entre amigos y conocidos.

Ahora bien, en el plano del Real Estate, tanto desde el espectro de un desarrollador como desde una inmobiliaria o un estudio de profesionales de la arquitectura, la respuesta es siempre la misma: hay que generar buenas experiencias. Tenemos que poner el foco en crear y propiciar experiencias memorables. ¿No es eso lo que prometen todos? "Comprá acá, que vas a vivir mejor". Pregunto: ¿no es, la vida misma, pura experiencia?

En enero de este año, mucho antes de que se hablara de pandemia, y cuando el barbijo era todavía un elemento de uso restringido a la órbita de la medicina, Heinz Marketing, Market2Marketers y ON24 llevaron adelante una importante encuesta para comprender cuáles son las mejores estrategias de posicionamiento de marcas. Porqué algunas marcas se destacan sobre otras. ¿Qué resultó de esa encuesta? Como no podía ser de otra manera, volvió a asomar la palabra millenial: "engagement". En inglés, "engagement" significa "compromiso". El término, que viene del latín, se compone de la preposición "cum" que significa "junto", "por completo", y el adjetivo "promissus", promesa. Es una promesa completa. Para lograr el "engagement", el "compromiso completo", debemos asegurar que la experiencia sea única, excelente, inolvidable.

¿Cómo se logra una experiencia única en épocas de pandemia, cuando no podemos salir de nuestras casas, con distancia social y tantas limitaciones?

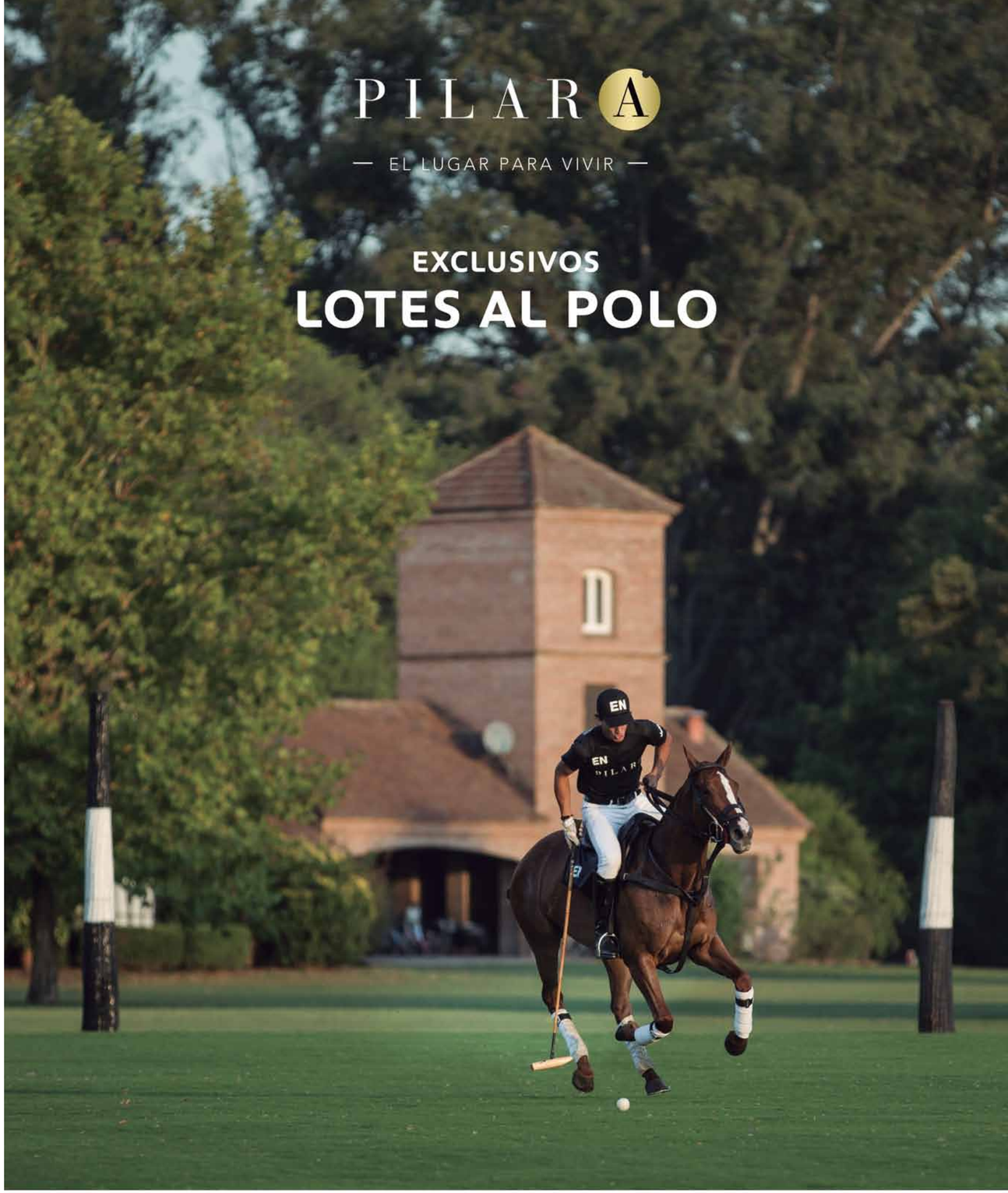
Solo queda innovar. Hoy como nunca, tenemos a nuestro alcance, las más variadas herramientas digitales para promover experiencias que estén alineadas con el espíritu de la marca, sus recursos gráficos y el sector en el que operan. ¿Queremos lanzar un nuevo desarrollo? ¿Presentar nuevas soluciones? ¿Promocionar un plan de cuotas para acceder a proyectos en pozo? Vayamos a lo digital, pero no como mero juego de clicks y websites, sino abordándolo coma una dimensión que nos acerca el bien más preciado que puede existir en estas épocas: la atención de nuestros clientes. Una vez que los tenemos enfocados en nuestra marca, no podemos perder esa oportunidad.

No es ninguna novedad decir que el Covid-19 afectó nuestra vida cotidiana, pero ahora, más que nunca, nos lanza, nos empuja, nos desafía a hacer, desde el plano digital, un esfuerzo mayor. Hoy la experiencia es una realidad virtual en serio, sin los prismáticos futuristas y las mímicas al aire. Nos guste o no, es lo que está pasando. Comprender a fondo la dimensión de lo digital, explotarla y maximizarla a favor de la propia marca, es lo que hará la diferencia. Y lo que nos brindará, además, otro capital esencial: la información real de comportamiento real de nuestros consumidores reales. En esa realidad se juega el partido de las marcas ahora.

**Andy Anderson**
Consultor independiente
en Comunicación Estratégica

www.iclanan.com
facebook.com/clananbrandthinking
linkedin.com/company/clanan/
clanan.brand.thinking





# URUGUAY PRESENTA NUEVAS OPORTUNIDADES DE INVERSIÓN EN DESARROLLOS INMOBILIARIOS DE LUJO PARA EL 2021

LAS CÁRCAVAS, EL EMPRENDIMIENTO DE CHACRAS DE ALTA GAMA UBICADO SOBRE LA COSTA URUGUAYA DE GARZÓN SE PREPARA PARA RECIBIR EL AÑO CON NUEVAS PROPUESTAS. CON LA RECIENTE CONSTRUCCIÓN DE EXCLUSIVOS BUNGALOWS DE ESTILO ÚNICO, EL DESARROLLO SE DESTACA COMO UNA EXCELENTE OPCIÓN DE INVERSIÓN, COMBINANDO LUXURY CON UN AMBIENTE NATURAL Y RELAJADO.

Calidad de vida, entornos verdes y ambientes saludables, seguridad institucional, jurídica y financiera. Este combo que hoy parece imposible en algunos puntos del planeta, en otros no solo existe, sino que es alcanzable. Uruguay es el escenario perfecto que combina todas estas características.

Dentro de Latinoamérica, este país se ha posicionado como "la niña mimada" de los inversores internacionales. Las cifras y el creciente interés por invertir en su economía lo demuestran. Con el objetivo de atraer a unos 100.000 extranjeros, Uruguay flexibilizó los requisitos para quienes quieran mudarse o invertir en el país, aumentando los incentivos fiscales con nuevas medidas que facilitan el retorno del capital de forma muy ágil. Al tiempo que ha venido planificando y mejorando regímenes especiales como los de zonas francas, puertos libres, admisión temporaria y trading, el gobierno uruguayo relajó las exigencias de residencia y redujo el valor de la propiedad que una persona debe poseer de u$s 1,7 millones a u$s 380.000. A su vez, extendió de cinco a diez años el período de exenciones impositivas sobre rentas obtenidas en el exterior. Y como bonus track, ahora ya no se obliga a los extranjeros a vivir como mínimo mitad del año en el país para poder reclamar la residencia fiscal, sino que alcanza solo con dos meses.

Las medidas favorecen en gran parte al sector de real estate, en particular al de alta gama, y lo ayudan a ubicarse como uno de los segmentos más atractivos dentro del país y del mundo. En esta línea, Las Cárcavas, el desarrollo inmobiliario que se extiende sobre la costa uruguaya de Garzón, a minutos del exclusivo balneario de José Ignacio, ofrece una propuesta ideal para inversores que buscan un refugio de valor sostenible en el tiempo y alejado de las grandes urbes. Con una extensión de más de 50 hectáreas en donde el amplio tamaño de los lotes de las chacras propone exclusividad y privacidad a sus futuros dueños, el emprendimiento se prepara para recibir el 2021 con novedosas sugerencias como la construcción de nuevos bungalows. ●

LAS CÁRCAVAS

Fernanda Prece
Directora Comercial
fernandaprece@lascarcavas.com
lascarcavas.com
+54 911 3787 9276

Por Marcelo Berenstein

# LA IMPORTANCIA DEL AUTOCONOCIMIENTO AL EMPRENDER

PARA EMPRENDER SE NECESITA UN OBJETIVO, PERO ES UN ACTO MERAMENTE SUBJETIVO. IMPLICA PASIÓN, ALMA, CORAZÓN, INTUICIÓN Y TAMBIÉN TALENTO, CAPACIDADES POTENCIADAS Y MUCHO AUTOCONOCIMIENTO.

MARCELO BERENSTEIN

No se trata de un camino espiritual, pero lo parece, y de ahí la importancia del autoconocimiento. Si uno no se conoce bien o se engaña, las chances de éxito del emprendimiento se reducen drásticamente.

El autoconocimiento es el resultado de un proceso reflexivo mediante adquirimos noción de nuestra personalidad, cualidades y características. El proceso de autodescubrimiento atraviesa diversas fases, como la autopercepción, autobservación, memoria autobiográfica, autoestima y autoaceptación.

Es un ejercicio constante que nos acerca a la conciencia de nuestro potencial real y nos posiciona con honestidad frente a nuestras fortalezas y debilidades tangibles. El emprendedor que tiene un conocimiento sincero de sí mismo corre con ventaja porque apuesta en concreto y no le deja al azar nada lo que no le corresponda.

**La enseñanza de Jefferson**

Thomas Jefferson, tercer presidente de los Estados Unidos tenía una frase magnífica que ponía de manifiesto que el rol del azar es más pequeño de lo que creemos cuando actuamos con autoconocimiento: "Yo creo bastante en la suerte. Y he constatado que, cuanto más duro trabajo, más suerte tengo"

Más nos conocemos, más y mejor trabajamos. Si conocemos nuestros límites podemos ir lo más cerca posible al máximo de nuestro potencial; si los desconocemos andaremos emprendiendo a ciegas dejando el control de nuestro destino en manos de la suerte.

**¿Águila o gallina?**

Hay emprendedores que podrían ser majestuosos como las águilas, pero al no autoconocerse corren riesgo de crecer creyéndose gallinas.

Como este cuento:

*"Un campesino encontró un pichón de águila caído del nido. Lo recogió y decidió criarlo con sus gallinas. Pasaron los meses y el pichón de águila creció, comportándose en todo como sus nuevas compañeras.*

*Un día, vio como un ave majestuosa sobrevolaba la granja. Maravillado, le preguntó a una de las gallinas quien era ese animal tan espectacular.*

*– Es un águila, le contestaron. Pero deja de perder el tiempo en sueños.*

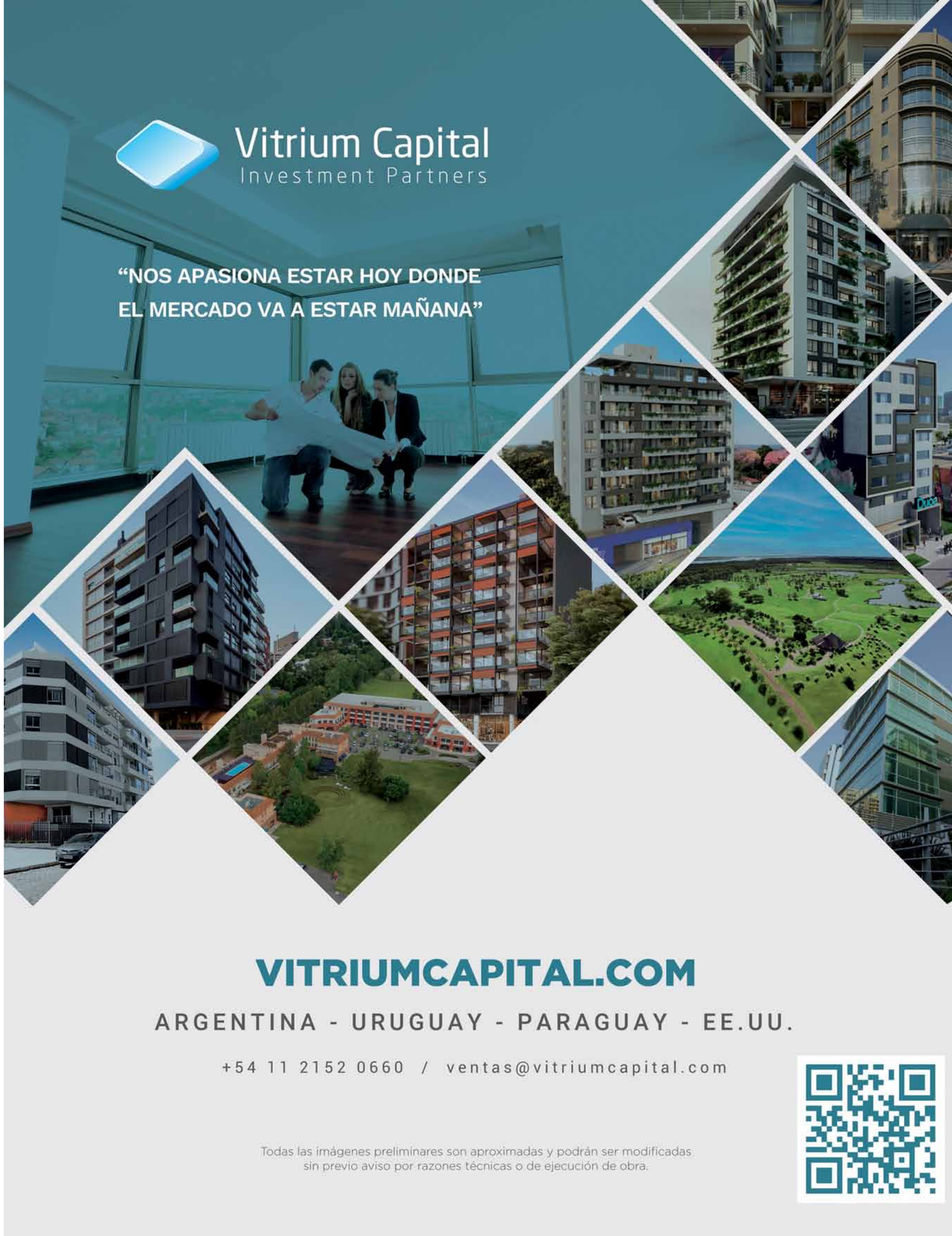
***Nosotras nunca seremos como ella.***

*Y así prosiguió la vida del águila, que toda su existencia ignoró el potencial que tenía y siguió comportándose como una gallina hasta su último día".* ●

Por Marcelo Berenstein.
Periodista. Director de
www.emprendedoresnews.com
@mberenstein
mberenstein@emprendedoresnews.com

Emprendedores.news
es el portal para emprendedores más visitado de habla hispana, con más 18.000 artículos disponibles y servicios varios para todos los que están emprendiendo o sueñan hacerlo.





01 Mburucuyá - Asunción, Paraguay

# **PARAGUAY:** LA EXPERIENCIA DE APOSTAR AL PAÍS LIMÍTROFE QUE REVELA NUEVAS POSIBILIDADES PARA LA INVERSIÓN INMOBILIARIA

EN EXCLUSIVA CON BIENES RAÍCES MAGAZINE, FEDERICO GAGLIARDO, FUNDADOR Y PRESIDENTE DEL DIRECTORIO DE VITRIUM CAPITAL, COMENTA POR QUÉ ELIGIERON A LA CAPITAL PARAGUAYA PARA EXTENDER SU CRECIMIENTO REGIONAL MEDIANTE EL DESEMBARCO DEL NUEVO PROYECTO DE LA DESARROLLADORA: 01 MBURUCUYÁ.





**BRM: Además de Argentina y Estados Unidos, Vitrium Capital cuenta con un sólido posicionamiento en Uruguay con 01 Parque Batlle, 01 Las Artes, 01 Del Centro, 01 Libertador y Carmelo Golf. En este nuevo capítulo, apuestan por Paraguay, ¿qué los motivó a tomar esta decisión?**

FEDERICO GAGLIARDO: Junto con Uruguay, Paraguay es uno de los países con menor impacto económico de la región. Siempre digo que en Vitrium Capital buscamos estar hoy donde el mercado va a estar mañana y, después de la experiencia que tuvimos en Uruguay, vimos en Paraguay una oportunidad para darnos a conocer y crecer regionalmente.

Paraguay tiene indicadores de cualquier país desarrollado: inflación por debajo del 2%, un tipo de cambio estable, créditos hipotecarios de largo plazo, una moneda estable, muy baja presión impositiva, un plan económico de largo plazo, políticas macroeconómicas consensuadas y reglas del juego claras. Paralelamente, una clase media que ha crecido sustancialmente, un dato sustancial para nosotros ya que desarrollamos productos destinados principalmente para este segmento.

Paraguay es uno de los países con mayor retorno de las inversiones directas y, en definitiva, ofrece todas las condiciones que necesita un inversor.

**BRM: Recientemente presentaron 01 Mburucuyá, su primer proyecto en Paraguay ¿Cuál es su propuesta y que características distintivas presenta?**

FG: 01 Mburucuyá es un proyecto residencial destinado a la clase media localizado en el barrio de Mburucuyá, uno de los más lindos y aspiracionales de Asunción. Tuvo una inversión inicial de U$S 10 millones y contempla 6.228 m2 de superficie distribuidos en 2 torres de 9 pisos

Federico Gagliardo

con 54 departamentos, planta baja, azotea con sector de amenities y 70 cocheras ubicadas en planta baja, primer y segundo piso. Las terrazas en azotea contarán con 2 parrilleros, SUM, solárium y piscina con vistas a todo el entorno circundante. Asimismo, los apartamentos de 1, 2 y 3 dormitorios serán versátiles, cálidos y luminosos y tendrán grandes ventanales y expansión exterior y parrilla para disfrutar la experiencia de una vista privilegiada de la ciudad. Todos ellos presentarán pisos símil madera natural, porcelanatos en pisos y revestimientos de baños y cocinas, herrajes de acero inoxidable, cocinas eléctricas y carpinterías de aluminio de alta presentación. A su vez, todos los departamentos cuentan con balcón y parrilla propio.

El proyecto estará ubicado en Vicente Flores 1582, a 100 metros de la Av. Santísima Trinidad, una vía de acceso estratégica a las zonas comerciales más modernas y en constante desarrollo de Asunción. Conjugará la arquitectura innovadora y la excelente calidad constructiva distintivas de la línea de edificios 01 CERO UNO de Vitrium Capital con la liviandad propia del barrio. Desplegando imponentes losas centrales que recrearán jardines verticales en sus dos fachadas, su diseño armonizará con la belleza de la ciudad ya que mantendrá un vínculo estrecho con su historia y condiciones estéticas al tomar como referencia la belleza de la flor Mburucuyá, la que le dio nombre al barrio e inspiró el proyecto.

**BRM: ¿A qué perfil de inversor está destinado?**

01 Mburucuyá se presenta particularmente como una oportunidad de inversión tanto para el público paraguayo, uruguayo y argentino como para el latinoamericano en general. También tenemos inversores de Estados Unidos y Chile, todos ellos pertenecientes a la cartera de inversores de nuestra compañía.

**BRM: ¿Qué expectativas mantiene el inversor argentino en plazas como Paraguay y Uruguay? ¿Cuál es su perfil?**

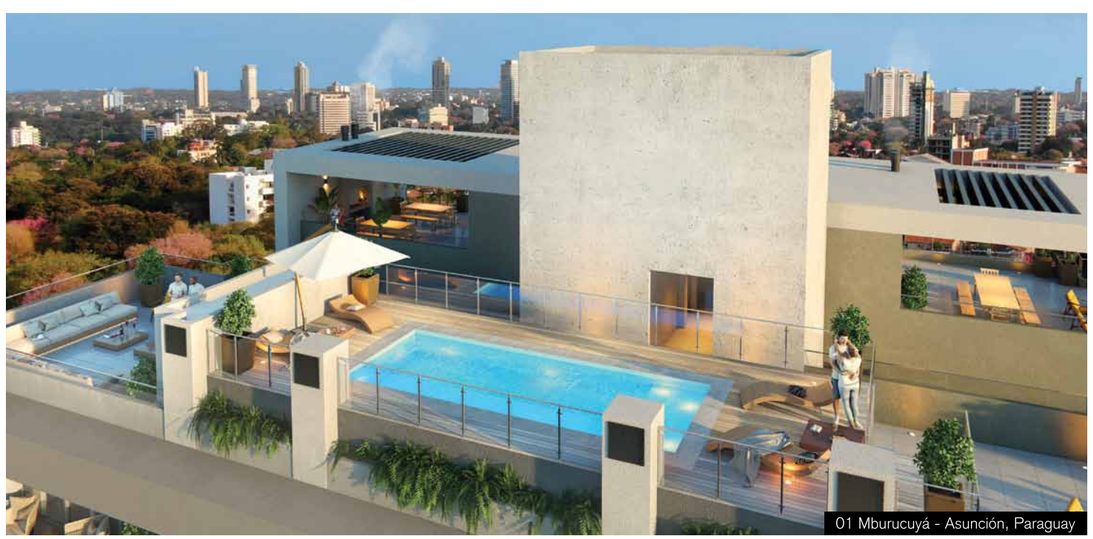
FG: Hay un componente de los inversores que son argentinos y el contexto actual hizo que aumenten mucho las consultas. Principalmente son inversores de clase media que buscan seguridad y mayores rentas en una moneda de menor volatilidad. Buscan adquirir un inmueble en un país cercano, tanto para radicación permanente como temporal, y sentir que el valor de la propiedad se sostiene en el tiempo.

Creemos que en ese sentido nos favorece el hecho de tener varios años de presencia y múltiples proyectos en la región, terminados y entregados en tiempo y forma. Invertir en Real Estate requiere no sólo de una visión a largo plazo, sino de tener confianza en la desarrolladora. Por eso, en Vitrium Capital ideamos y construimos proyectos que son refugios seguros y de largo plazo para el capital de nuestros clientes.

**BRM: ¿Qué plan de financiación ofrecen para 01 Mburucuyá?**

FG: Los valores parten de los u$s 61.900 para las unidades de 1 dormitorio (con una superficie promedio de 55,23 m2), desde los u$s 105.800 para las de 2 (91,53 m2) y desde los u$s 146.300 para aquellas de 3 (118,70 m2). Adicionalmente, 70 garajes están a la venta a un valor desde u$s 14.000 cada uno. Para ello, la financiación que ofrecemos consta de un anticipo del 10%, un 25% al compromiso de compraventa, 55% en 24 cuotas durante la obra y el 10% restante contra entrega, sin gastos de

01 Mburucuyá - Asunción, Paraguay


01 Mburucuyá - Asunción, Paraguay

Carmelo Golf, Carmelo, Uruguay

comisión ni ocupación. De todas maneras, también escuchamos propuestas de pago por parte del comprador para luego evaluarlas.

**BRM: ¿Qué expectativas tienen desde Vitrium Capital y qué recepción han tenido hasta el momento?**
FG: En Vitrium Capital estamos por cumplir 15 años en el mercado de Real Estate, donde nos desenvolvemos como desarrolladora y administradora de fondos de inversión de individuos y family offices que han decidido destinar parte de sus activos al negocio inmobiliario. Por ende, este nuevo proyecto genera mucho orgullo a nivel interno porque es un eslabón más hacia el logro del objetivo que nos planteamos en nuestros inicios: crecer y posicionarnos regionalmente.

Ya lo hemos hecho en Argentina y Estados Unidos y Uruguay ha superado por completo todas nuestras expectativas. Por eso, apostar a un nuevo mercado como Paraguay nos suscita mucho entusiasmo. Trabajamos duro durante mucho tiempo en 01 Mburucuyá así que su lanzamiento, en octubre de este año, fue sumamente gratificante. Nos mantenemos expectantes, pero podemos decir que la primera recepción que recibimos fue excelente y acorde a lo que nos imaginábamos.

**BRM: ¿Cómo iniciaron este proceso de expansión que los llevó a consolidarse como una de las desarrolladoras referentes en la región?**
FG: Desde nuestra fundación en 2006, hemos desarrollado un portfolio de riesgo combinado y diversificado, conformado por proyectos inmobiliarios con distintos grados de exposición, volatilidad, tasas de retorno y plazos de colocación.

Empezamos en Argentina con Serena de Morra en Pilar y luego con 01 Tigre, en Tigre, Vitrium One, en Vicente López, y Pueblo Caamaño, nuestro primer desarrollo de usos mixtos que combina departamentos, oficinas y locales comerciales en un predio de 3 hectáreas en Pilar.

En 2013 tomamos la decisión de cruzar las fronteras de nuestro país y diversificar el portfolio de nuestros clientes. Por eso, al año siguiente iniciamos el proceso de migración de nuestra compañía, abriéndonos a nuevos países y recibiendo nuevos socios.

Las Artes - Montevideo, Uruguay

01 Parque Battle - Montevideo, Uruguay

01 Libertador - Montevideo, Uruguay

En Uruguay, tenemos cuatro proyectos en Montevideo que son los 01 CERO UNO, los típicos desarrollos de Vitrium Capital de torres de viviendas que se suman a Carmelo Golf, en Carmelo. Comenzamos con 01 Las Artes y 01 Parque Batlle y el año pasado presentamos 01 Del Centro y 01 Libertador.

Realizamos este camino siguiendo una estrategia de regionalización que se apoya en cinco pilares: innovación, diversificación, agilidad organizacional, responsabilidad social e internacionalización.

Todo sustentándonos en estructuras de gerenciamiento en los sitios de ejecución, distribución del conocimiento entre geografías y soportes regionales para la administración integrada de las operaciones en los países de actuación.

Como resultado, hoy desarrollamos en Uruguay, Paraguay, Estados Unidos y Argentina y continuamos en plan de expansión hacía nuevos países en la región. Nuestros socios son inversores de América Latina, Europa y Estados Unidos quienes, a su vez, tienen la posibilidad de invertir en distintos países. ●

Pueblo Caamaño, Pilar, Argentina

Vitrium Capital
Investment Partners

Paraguay: +595 21 728 8640
Argentina: +54 11 2152 0660
Uruguay: +598 2917 1663
USA: +1 305 567 3373
Mail: ventas@vitriumcapital.com



DISALVO
- REALTY -
BUILD YOUR TOMORROW

11 AÑOS DE EXPERIENCIA INTERNACIONAL

ESTADOS UNIDOS | REINO UNIDO

- GENERE RENTAS EN EL EXTERIOR
- ADMINISTRACIÓN INTEGRAL
- APARTAMENTOS DESDE SÓLO USD 85.000

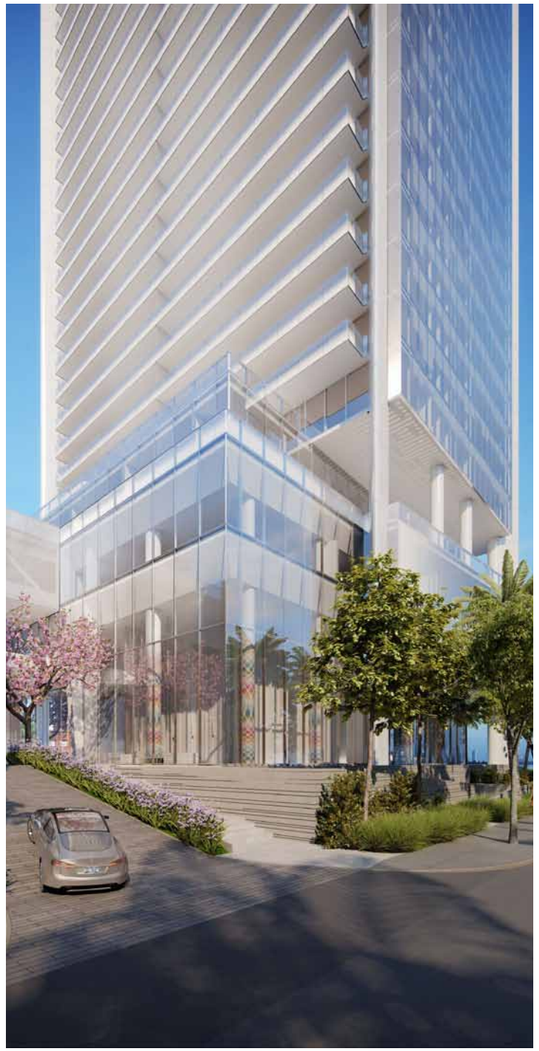
Asegure su futuro a través de inversiones inmobiliarias en el exterior.

Conozca más en: www.disalvorealty.com

Siguenos en:
disalvorealty

Av. Alicia Moreau de Justo 740
Piso 3, Oficina 10
Buenos Aires, Argentina 1107

info@disalvorealty.com
www.disalvorealty.com



# OKO GROUP ENGALANA EL HORIZONTE DE MIAMI CON DOS LUJOSOS PROYECTOS, **MISSONI BAIA RESIDENCES Y UNA RESIDENCES**

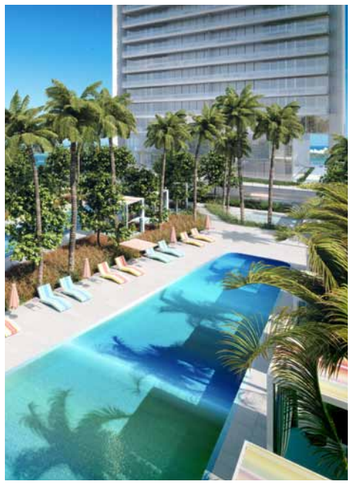


OKO Group es una firma internacional de desarrollo inmobiliario fundada por Vladislav Doronin, actual presidente y CEO. La cual tiene sus cimientos en la formidable experiencia del Sr. Doronin, uno de los constructores más exitosos y respetados en Europa, con un historial inigualable en la construcción de más de 75 millones de pies cuadrados de espacio comercial, residencial y 71 edificios de lujo de clase mundial como Fundador de Capital Group. OKO Group trae consigo no sólo una enorme fortaleza financiera al mercado estadounidense, sino también una pasión por trabajar con los mejores arquitectos y diseñadores del mundo, incluyendo la arquitecta ganadora del Premio Pritzker, Zaha Hadid, la importante firma de arquitectura americana Skidmore, Owings & Merrill, la afamada Hani Rashid, de Asymptote Architecture, entre otros.

El actual portafolio de OKO Group en Estados Unidos incluye propiedades y proyectos de desarrollo en Miami y Nueva York, entre los cuales esta **Missoni Baia Residences**, el proyecto inaugural residencial en colaboración con una de las familias más tradicionales y destacadas de la moda en Italia, y el cual ya alcanzo este pasado mes de octubre su punto medio de construcción.

Este desarrollo ubicado en East Edgewater, uno de los vecindarios de más rápido crecimiento en Miami, es el primer edificio residencial de la marca Missoni, la icónica casa de moda y diseño de lujo fundada en 1953. Enfocada en el mantenimiento del patrimonio artesanal de Missoni, la integración experta de estilo, artesanía e ingeniería, hacen de la experiencia residencial un proyecto de calidad incomparable cuya torre de 649 pies de altura, situada en el 777 N.E. 26th Terrace, directamente frente al agua, consta de 249 residencias elegantemente diseñadas, cada una con vistas al mar, que ofrecen entre uno y cinco dormitorios, en un área que va entre los 72 a los 352 metros cuadrados.

Missoni Baia se constituye en un ícono del diseño de interiores y exteriores pues su creador Hani Rashid el encargado de diseñar el Hermitage Modern Contemporary Museum de Moscú ha hecho magia en cada uno de sus espacios. Las amenidades de última generación, influenciadas por su pasión personal por el bienestar, son diferentes a todas las que se ofrecen en residencias privadas en Miami y constituirán un cambio radical en el paseo marítimo de la Bahía de Biscayne y en la ciudad.



Los interiores del edificio incorporan tanto la colorida paleta de diseño de Missoni como la colección de mobiliario Missoni Home, en formas muy creativas, que ofrecen un conjunto completo de comodidades como las de un lujoso resort, en un entorno residencial privado. Residentes y visitantes tienen acceso a una cubierta que mira a la bahía, diseñada para tomar el sol todo el día, con cabañas bien equipadas; cuatro piscinas diferentes, incluyendo una olímpica, una piscina para niños y una piscina lounge, además de jacuzzi; cancha de tenis elevada y un amplio gimnasio y spa, también con vistas a la bahía. En el exterior, el paisajismo dado por las plantas tropicales y las piscinas espejo, diseñadas por el renombrado arquitecto suizo Enzo Enea, entrelaza a la perfección los suntuosos espacios interiores con el entorno sofisticado y tropical de la Miami contemporánea.

Muchas de las 249 residencias ofrecen diferentes planos de piso por nivel con múltiples vistas a la ciudad, la bahía, Miami Beach y el horizonte del Océano Atlántico. La edificación cuenta con tres espectaculares townhomes con amplias terrazas privadas cerca del borde del agua, y

dos espaciosos penthouses con la opción de ser combinados para transformarse en una sola unidad de mayor tamaño. La diseñadora de interiores Paris Forino ha ideado fondos neutros pero lujosos para permitir la conjugación de una amplia gama de mobiliario y arte.

El suntuoso diseño, la ubicación privilegiada, las inigualables amenidades y lo último en tecnología en cada una de sus residencias hacen de Missoni Baia un ícono de elegancia, sofisticación, artesanía y lujo sin igual en el mejor lugar de Miami, la Bahía de Biscayne.

El segundo proyecto de Oko Group en Miami es **Una Residences**, propiedad que se alza frente a la costa, en la cuna de los rascacielos de Brickell, cerca de la intersección de Key Biscayne y Coconut Grove.

Una Residences –una monumental torre de condominios diseñada por los aclamados arquitectos que hicieron el Burj Khalifa en Dubai– se alza en la parte de la ciudad donde surgió el moderno estilo de vida en rascacielos en la década de 1970,

Ubicada en el punto más meridional de la avenida Brickell, cerca de la intersección de Main Highway de Coconut Grove y la avenida Brickell en 175 SE 25th Road se eleva UNA, la impresionante torre de 47 pisos, una maravilla en sí misma, con una impresionante fachada esculpida que exhibe líneas nítidas y modernas y curvas similares a cintas, inspiradas en la sinuosa cubierta de teca del emblemático yate Riva. Dotada de amplias terrazas que aprovechan a plenitud el singular sitio junto al mar, ofrece vistas panorámicas de 180 grados de Key Biscayne hacia el este, el downtown de Miami y Miami Beach al norte, Coconut Grove al sur, y vistas de Coral Gables y más allá hacia el oeste.

El barrio costero de South Brickell es una zona residencial establecida junto al suburbio de Coconut Grove, abundante en áreas verdes y está en la entrada de Key Biscayne, con sus playas de blanca arena y sus populares parques, ha sido el sitio elegido por Vladislav Doronin para ofrecer a los residentes de Una un acceso fácil a las carreteras y las principales arterias de transporte de Miami. La torre ofrece estilo vanguardista dotado de intimidad y exclusividad impresionantes y una variedad de servicios e instalaciones de primera clase que celebra la alegría de vivir de Miami.  Una está destinada a convertirse en el nuevo punto de referencia del paisaje urbano de Brickell, y gracias a su equipo de diseño de renombre internacional, definirá aún más a Miami como uno de los principales destinos mundiales de la vida elegante y el diseño sofisticado.

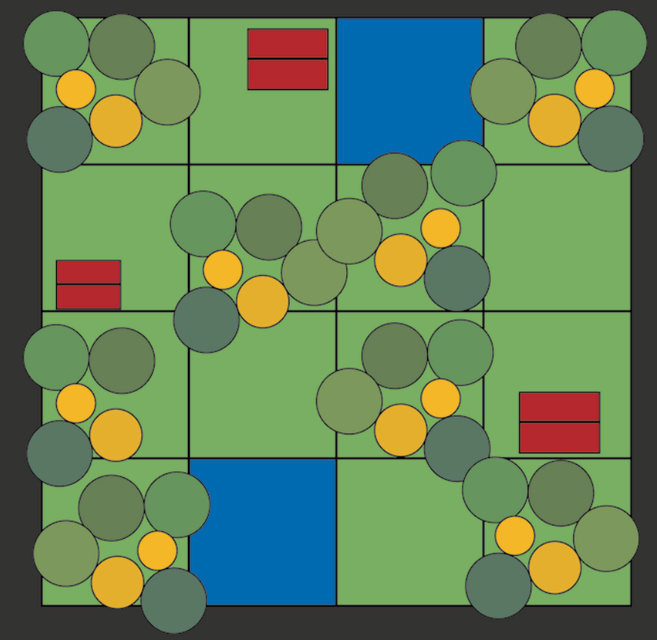
El diseño de Una está a cargo de la firma internacional de arquitectura Adrian Smith + Gordon Gill Architecture (AS+GG), conocida por diseñar algunos de los rascacielos más altos y extraordinarios del mundo. UNA tiene un contrapposto, en el que parece que un lado del edificio está soportando todo el peso y el otro lado es relajante, mirándolo a uno; en el interior los materiales naturales como maderas preciosas, suntuoso cuero en beige claro y crema, y piedra pálida crean un ambiente de lujo en espacios que invitan a la tranquilidad y a la paz, conjugándose con un armónico jardín privado junto a la bahía.

UNA cuenta con 138 residencias de elegante diseño, de dos a cinco dormitorios, todas con vistas al mar. Cada residencia tiene entrada al ascensor privado, techos de 10'8" de alto, cocina de chef con electrodomésticos Gaggenau, dormitorio principal con dos clósets separados y dos baños, cuarto para lavadora y secadora grandes, y amplias terrazas de 10 pies de profundidad con puertas del piso al techo que se levantan y deslizan para abrirlas y cerrarlas sin esfuerzo. Sus barandas de cristal crean una fusión entre el interior y el exterior y aportan exclusivas vistas panorámicas del océano Atlántico, la bahía de Biscayne y el perfil de la ciudad. La torre también tiene en los pisos superiores residencias abiertas, con vistas al mar y a la ciudad de este a oeste, y dos penthouses con piscina privada.

UNA, un diseño exclusivo y vanguardista sinónimo de exclusividad, confort, accesibilidad y tranquilidad en Brickell, el epicentro del desarrollo urbanístico de clase mundial de Miami. ●

OKO
okogroup.com
info@okogroup.com





MARIA DE TIGRE
INMOBILIARIA

CORREDOR BANCALARI , NORDELTA, VILLA NUEVA
ESCOBAR, COSTA ESMERALDA, SAN ISIDRO

WWW.MARIADETIGRE.COM.AR INFO@MARIADETIGRE.COM.AR
11-6107-2879 @mariadetigreinmobiliaria

Por Ricardo Mataloni

# A PESAR DE TODO...SIGUEN HABIENDO OPORTUNIDADES

RICARDO MATALONI
DIRECTOR COMERCIAL DE VITRIUM CAPITAL

Una vez más, muchas gracias a Pablo Pinazo por la invitación a ser parte de Bienes Raíces Magazine, ahora también en su nuevo formato digital. Les deseo a él y a todo su equipo el más grande de los éxitos.

Mi columna del número anterior la titulé "SIEMPRE HAY OPORTUNIDADES" haciendo referencia a un incipiente COVID 19 y la manera en que desde Vitrium Capital nos adaptamos rápidamente para seguir avanzando con todos nuestros proyectos tanto desde lo operativo como desde lo comercial. Y así lo hicimos, a pesar de todo, terminando de consolidar:

- en Argentina, el Centro Comercial Pueblo Caamaño (con un increíble Food Park incluido)
- en Uruguay, el lanzamiento de 01 Libertador (80 departamentos y 2 locales comerciales)
- en Uruguay, el inicio de obra de 01 Del Centro (81 departamentos y 2 locales comerciales)
- en Uruguay, la entrega de 01 Las Artes (67 departamentos)

Y también, en medio de la pandemia, iniciamos operaciones en un nuevo país de LatAm: Paraguay. Si, en medio de la pandemia nos animamos a lanzar no solo un nuevo proyecto de la línea residencial 01, sino también a comenzar a operar en un país nuevo teniendo presencia ya en cuatro: Argentina, USA, Uruguay y Paraguay.
¿Y cómo íbamos a hacer para aggiornar nuestros eventos de lanzamiento a la "nueva normalidad"? ¿vía Zoom? ¿Vía streaming? Se nos ocurrió hacerlo EN VIVO en un estudio de televisión con todos los protocolos de seguridad incluidos, invitados conectados online tanto desde Argentina como desde Paraguay, utilizando Zoom como plataforma. Y salió espectacular con un promedio de 300 personas conectadas desde distintos países de América y Europa. Todo un éxito.

Y así, un 17 de septiembre de 2020, nacía 01 Mburucuyá (foto de fondo de esta columna) haciendo referencia al barrio de Asunción donde va a estar ubicado el edificio, uno de los más lindos y de mayor crecimiento de la ciudad.

Será un edificio con 54 departamentos de 1, 2 y 3 dormitorios entre el piso 3° y 9°, 70 cocheras entre PB, 1° y 2° piso, y amenties en el piso 10° (piscina, solarium, 2 parrillas, salón de usos múltiples). Todas las unidades son totalmente exteriores con balcón y parrilla propia, con muy buenas orientaciones y vistas y, tanto las unidades de 2 como las de 3 dormitorios, tienen el dormitorio principal en suite con vestidor. Además, cuentan con terminaciones de calidad: pisos símil madera natural, porcelanatos en pisos y revestimientos de cocinas y baños, cocinas eléctricas, herrajes de acero inoxidable, carpinterías de aluminio de alta prestación, previsión para instalación de A°A° y cable o TV satelital, muebles melamínicos bajomesada en cocina y baños completos con accesorios. Su ubicación: Vicente Flores 1.582 (esquina Julio Correa), Asunción.

Mburucuyá se caracteriza por ser un barrio residencial tranquilo, al cual se le suma la comodidad de la cercanía que brindan la oferta de servicios y acceso a las principales vías: Av. Santísima Trinidad, Aviadores del Chaco, Julio Correa y Molas López.

**¿Por qué Paraguay? Muy simple:**

- Estabilidad monetaria y fiscal más alta de América Latina (nunca hubo devaluaciones bruscas, expropiaciones o congelamientos de ahorros, etc.).

**Menor tasa de impuestos y simplicidad del sistema fiscal.**

- Atractivos regímenes para inversiones extranjeras, zonas francas y con amplias exenciones fiscales a las inversiones.
- Acceso al MERCOSUR, una zona de libre comercio con un PIB de US$ 2 billones, que también incluye a Argentina, Brasil y Uruguay.
- Excelente relación costo-beneficio de la mano de obra en la región y menores cargas sociales sobre los salarios.
- Población mayoritariamente joven y con gran facilidad de aprendizaje y capacitación.
- Abundante disponibilidad de energía eléctrica a las tarifas más bajas de la región.
- Clima agradable y ausencia de desastres naturales.
- Abundancia de agua y tierras fértiles para la agricultura.

Y en lo que respecta al rendimiento de una inversión inmobiliaria, podemos hablar de entre un 6 % y un 8 % de renta anual en dólares en un país con una estabilidad económica envidiable y bajísimo impacto impositivo (básicamente 10 % de IVA y 10 % a la renta). Los valores promedio por m2 en 01 Mburucuyá están en los USD 1.350 en esta etapa de lanzamiento SIN COMISIÓN Y SIN GASTOS DE OCUPACIÓN. Los departamentos de 1 dormitorio arrancan en los USD 61.900, los de 2 dormitorios en USD 105.800 y los de 3 dormitorios en USD 146.300.

Por todo lo descripto y detallado en mi columna, los invito a ser parte de 01 Mburucuyá, aprovechando las oportunidades de lanzamiento que tenemos en esta instancia, como así también ser parte de Vitrium Capital, empresa desarrolladora internacional con mas de 14 años de experiencia en el mercado del real estate y presencia en 4 países.

Vitrium Capital
Investment Partners

**Ricardo Mataloni**
Director Comercial de Vitrium Capital

+ 54 11 2152 0660
ventas@vitriumcapital.com
www.vitriumcapital.com

# METAMORFOSIS

## CREANDO VALOR

## UNA NUEVA START UP QUE AMBICIONA CAMBIOS

## METAMORFOSIS "CREANDO VALOR"

METAMORFOSIS ES UNA "START UP" CREADA POR UN GRUPO DE PROFESIONALES DE LA INDUSTRIA INMOBILIARIA, QUE SE UNIERON EN EL AÑO 2018, INSPIRADOS EN EL OBJETIVO DE ANALIZAR Y ESTRUCTURAR PROYECTOS CON BASE CENTRAL EN LA INVESTIGACIÓN Y SOBRE TIERRAS PROPIAS DE SU PORTFOLIO DE CLIENTES. SU PROPÓSITO ES GENERAR ESCALABILIDAD A TRAVÉS DEL TIEMPO. LEANDRO RAMOS, GERMAN PASTOCCHI Y GABRIEL DE LA TORRE, NOS CUENTAN:



**BRM: ¿Cómo se definirían ustedes?**
Nos definimos como un grupo inquieto y pasional en búsqueda de transformación y creación de valor, de ahí el método de nuestro trabajo.- Todos los que componemos la Marca venimos trabajando hace tiempo en ésta Industria, cada uno con su propio expertise; Metamorfosis tiene todas las características de una "start up", y su nombre significa "lo que se transforma", a partir de una idea que se trabaja para lograr un producto diferencial.

**BRM: ¿Tuvieron que realizar cambios o ajustes ante la llegada sorpresiva de la Pandemia?**
Si claramente, la Pandemia nos empujó inexorablemente a ello, y debido al advenimiento del "home office", comenzamos a pensar con más claridad, entender lo que estaba sucediendo y posiblemente lo que venía dentro de la Industria; y a partir de ello, a rediseñar la propuesta en relación a los Proyectos que veníamos trabajando. En un punto fue muy positivo, ya que hemos construido nuevas alianzas y nuevo trabajo.

**BRM: ¿En qué se basa el trabajo de Uds.?**
Nosotros como primera medida contamos con el desestres sobre la búsqueda de tierras; nuestros clientes ya cuentan con ellas las que ponen a disposición de Metamorfosis para su análisis y venta; por supuesto y ante la variabilidad permanente del Mercado en nuestro país, seleccionamos las tierras en virtud de la coyuntura presente, poniendo especial énfasis en Proyectos dentro de un "Mercado de demanda" o bien Proyectos que provoquen nueva demanda. Nuestra tarea es generar valor sobre las tierras, realizando profundas investigaciones de mercado, con el objetivo de identificar el nicho, segmentar, interpretando la información recabada y así pues, definir el Producto, lo que permite diseñar el mejor AnteProyecto Inmobiliario posible, más seguro y más rentable; en suma, preparamos un "enlatado" que después ofrecemos a distintos Desarrolladores, a quienes les facilitamos mucho recorrido de análisis y trabajo; lo interesante es que partimos de valores de tierra muy razonables que permiten un muy buen negocio para el Desarrollador. Trabajamos sobre la conceptualización.

**BRM: Entonces ustedes no desarrollan ni construyen?**
En los casos que el cliente lo requiere si, pero generalmente nos "descalzamos" con el Anteproyecto listo; también lo que proponemos es interesante para inversores que fondean el proyecto y nosotros hacemos la tarea "punta a punta".

**BRM: ¿En qué Proyectos están trabajando actualmente?**
En este momento estamos trabajando en 2 Proyectos. Uno que está en la etapa investigativa desde hace 2 años, un Proyecto Residencial para Adultos Mayores, totalmente diferente a lo que venimos viendo en nuestro país; para ello la tarea investigativa se viene desarrollando también con especialistas en la materia, como médicos con especialización en Geriatría, Especialistas en Actividades recreativas, Abogados especialistas en Derechos hacia los Adultos Mayores, etc.

Por otro lado, estamos trabajando, (y debido a este gran fenómeno de la "suburbanización", potenciado sustancialmente por la pandemia y que ha descentralizado profundamente a éste producto), en un proyecto para la clase media media / media baja, en la ciudad de San Nicolas, más precisamente en la Delegación de Campos Salles.

**BRM: Este Anteproyecto en San Nicolás ¿se vendería bajo el mismo esquema?**
Si, claramente; estamos en la etapa final y en conversaciones con comercializadores locales y distintos Desarrolladores que construyen en el Area de Influencia.- Para ello hemos estudiado todo lo que sucede en esa franja de 70 kms (Rosario a San Nicolás).

**BRM: Cuéntennos de que se trata ésta propuesta.**
Se evidencia claramente una nueva ola suburbana en la búsqueda de lo verde, de la tranquilidad y calidad de vida, intentando vivir a pocos minutos de los centros urbanos, por supuesto por el efecto Pandemia, con gran cantidad de Proyectos desde el Segmento C3 al ABC1 en todo el radio mencionado, en el estudio macro; countries, barrios abiertos, barrios cerrados, semi abiertos, semi cerrados, para todos los gustos; en el análisis micro estamos ante una ciudad pujante, al pie del Río Paraná con un Puerto que facilita hacia el mundo el Comercio cerealero e Industrial, una Reserva Natural, un famoso Santuario que atrae y convoca a miles de turistas, como así también las fiestas patronales, la expo agro, y el autódromo.

La actividad agropecuaria y siderúrgica es una gran fortaleza de su Economía.- Provee gran cantidad de trabajo tanto a locales como a no locales que viven en los pueblos y delegaciones adyacentes; todo ello genera la oportunidad de provocar proyectos inmobiliarios accesibles para esta gran masa de trabajadores; la "location" de nuestras tierras, es sumamente atractiva para dichos efectos.

El proyecto en el que estamos trabajando tiene una superficie de 50 Has y un rendimiento de máxima que ronda los 1.200 lotes, a desarrollar en etapas y en plazos de acuerdo a la necesidad de inversión. Será un barrio abierto, que contará con un boulevard diseñado paisajísticamente y un pórtico de acceso, una plaza, y varios espacios verdes deportivos y recreativos.

En una de sus cabeceras tiene una superficie destinada a actividades esenciales de tipo mix-

Plano extendido de San Nicolás Hacia Rosario

to, desde comerciales hasta gastronómicos, una delegación descentralizada municipal y un centro de atención médica primaria. Ofrecerá lotes promedio de 320m², con cobertura de servicios de infraestructura básica y posiblemente en forma completa.

No obstante el Desarrollador interesado en nuestro producto, podrá optar por modificarlo si fuese de su interés; éste es nuestro punto de partida allí, ya que contamos con otras tierras en ese radio. En los próximos días de Enero, estaremos en la zona para realizar una tarea de encuestado a los efectos de definir el tamaño de la demanda y poder así finalizar con la propuesta.

**BRM: En la zona que mencionan hay varios desarrollos que buscan satisfacer estas necesidades del mercado. ¿Cuál es la diferencia que proponen?**
Fundamentalmente el problema de aquellos desarrollos que buscan tentar a los segmentos de poder adquisitivo alto, es que no consideran la importancia de las relaciones sociales tejidas cotidianamente por sus usuarios. Todas las relaciones entre vecinos típicas de la ciudad tradicional son procesos que se van elaborando a través de las oportunidades de encuentro en plazas y calles, la escuela, las paradas de transporte, las fiestas populares, los lugares deportivos, las actividades culturales barriales y todos los espacios en donde se pueda interactuar socialmente. Por supuesto, que hay también excepciones, pero nuestra búsqueda pasa por fortalecer estos aspectos que son normales en una urbanización tradicional y que paradójicamente son posibles de materializar en forma sustentable.

Es verdad que hay muchos emprendimientos que buscan atender sectores de menores recursos, con aportes mensuales menos onerosos, pero siempre se cae en la fórmula del costo trasladado al destino final. Nosotros nos diferenciamos de esto porque proponemos al desarrollador oportunidades de dar valor agregado al producto, que impliquen comprometerse con estos lineamientos, y más, en un entorno ambientalmente sano y comprometido con el futuro del planeta.

**BRM: Hablando de Segmentos, ¿el de clase media es el que están abordando?**
Si bien el Segmento en el que más apuntan los Desarrolladores es el ABC 1 y 2, por la simple razón que es un nicho que posibilita trasladar a precio más fácilmente, nosotros entendemos por nuestro análisis que la pirámide de las clases sociales ha sufrido ciertos "movimientos" a través del tiempo, y se ha ido agrandando ese gran sector medio que es la tradicional "clase media"; tamaño gigantesco, que abarca un 75 % de la pirámide social y que sin duda alguna los efectos de la pandemia ha profundizado la caída de este segmento, producto de un bolsillo claramente más estresado, y en la base de este gran tamaño se encuentra el Segmento llamado C3, y es en el cual estamos poniendo especial atención en el desarrollo que venimos estudiando en Campos Salles; establecer cual es el tamaño actual de ese grupo que le permita con un cierto ahorro y financiamiento, acceder a comprar un lote a valores más accesibles, para dar el primer paso en el acceso a su propia vivienda.

**BRM: ¿Estamos hablando de que hay un sector medio muy desantendido, no es así?**
Definitivamente, y ni hablar de los segmentos inferiores, pero esos si o si necesitan apalancamiento estatal. Nosotros opinamos que la concentración urbana es deseable para un cierto desarrollo tradicional, como potenciación del mercado inmobiliario en ciudades con demanda. Esto se da desde el campo de la planificación para obtener economía de recursos, tanto en infraestructura como en acceso a los espacios públicos o a los beneficios esenciales que brinda un entorno urbano.
Este nicho para muchos desarrolladores y para nosotros también, se viene agotando hace unos años por una suma de razones: sobreoferta de inversiones, falta de acceso a crédito blando, inestabilidades económicas, volatilidad del mercado, costo de la tierra central, etc. Y ha potenciado la migración de inversiones hacia los segmentos pudientes, fenómeno ya de unos treinta o cuarenta años para acá, pero que también siempre partió de que el poder adquisitivo de ese segmento pedía mejoras en la calidad de vida con mucha inversión en lugares ideales, y siempre pudo pagar un poco más ante la propuesta de espacios que significaran "tener todo cerca de casa".

Como explicamos más arriba, a partir de la necesidad de quedarse en casa con todas las comodidades y el resultado de las nuevas experiencias de "home office", no fue una necesidad solo de ese segmento de poder adquisitivo alto, sino que también de toda la población.

El fenómeno de migración a los espacios rurales es hoy más que nunca un deseo de la clase media, que además tiene un franco retroceso adquisitivo, y que busca mejorar su calidad de vida, ahora no solo por seguridad, tranquilidad o aire puro. Y este nicho se encuentra desatendido por el Estado.

A partir de estas consideraciones que están a la vista de todos, entendemos que llegar a estos sectores sociales con un producto que ofrezca las mejores virtudes de aquellos barrios ABC1-2 a un costo posible, en lotes con propuesta de áreas verdes, con una inversión sin los gastos de la copropiedad, con presencia de equipamiento que acerque lugares de compras, educativos o de salud, es en definitiva un campo fértil para acercar inversiones con éxito.

**BRM: ¿Y cómo se puede dar sustentabilidad a los proyectos suburbanos de tierra económica cuando, por ejemplo, no hay infraestructura o los servicios tendrán un alto costo inicial?**
Es importante explicar que el relevamiento que hacemos, además de estudiar todas las variables del proyecto, tiene mucho que ver con esta hipótesis. La disponibilidad de tierra económica no siempre lleva garantizada la sustentabilidad del negocio.

El estudio exhaustivo que llevamos adelante nos permite ubicar áreas con ciertas ventajas que en plazos razonables y económicamente viables acceden a todas las necesidades, tanto de infraestructura, de servicios como de recreación, ocio o consumo, de fuentes laborales, e incluso potenciando zonas sin tasas de crecimiento o casi rurales.
Con los nuevos desarrollos de tecnología, y la expansión de soluciones ambientalmente amigables, hay muchas oportunidades de aprovechar los costos en baja del mercado y servirnos del potencial de usar energías alternativas, provisión de agua potable y disposición final de aguas servidas y residuos, precalentamiento de agua sanitaria, alumbrados, etc.

"Las ciudades han de encontrar soluciones para detener el desgaste de la tierra y garantizar la continuidad del planeta y los recursos para las generaciones venideras. Las ciudades son las mayores consumidoras del planeta, por lo tanto, es imprescindible un giro, un cambio en la manera de hacer las ciudades." 1

En definitiva, el objetivo es conseguir un buen negocio para inversiones, brindando oportunidades de calidad de vida en sintonía con el medio ambiente. ●

1 MUXÍ, Zaida - La ciudad dual o el reto de la globalización sobre las ciudades. Fundación Politécnica de Catalunya.

Soldado Argentino N° 70
Tandil - Buenos Aires
+54 (249) 439-2222
info@metamorfosis.com.ar

# NACE MRE
## MUJERES DEL REAL ESTATE

MUJERES INFLUYENTES EN EL SECTOR INMOBILIARIO

Surge de la necesidad de gestar un espacio para aumentar la visibilidad de las mujeres que tomamos decisiones en el sector, a través por ejemplo, del posicionamiento en eventos, que ya son una referencia en el sector. En Expoconstruir Virtual 2020, realizado en octubre, hemos logrado un importante número de oradoras mujeres en comparación a años anteriores, se empiezan a ver nuestras acciones.

En el sector del Real Estate han predominado las corbatas, pero cada vez es más habitual ver rostros femeninos dirigiendo grandes empresas en todo el mundo. Ha llegado el momento de valorar el conocimiento y las capacidades de las personas, sin importar si es hombre y mujer.

Nuestra misión principal es poner en valor nuestra expertise de profesionales del sector y para ello es muy importante nuestra fuerza como asociación plural. Creemos que la mujer tiene que estar en los debates al igual que los hombres, por ello potenciamos y visualizamos profesionales, huimos de hacer eventos de mujeres para mujeres y siempre abordamos los temas desde, insisto, el expertise profesional necesario para tratarlos y se elige una mesa diversa con el máximo nivel que seamos capaces de reunir.

MRE es una asociación transversal, formada por 19 miembros co-fundadoras (Cynthia Edenburg, Mariela Schenone, Miriam Heredia, Mariana Stange, Magdalena Day, Florencia Miconi, Alejandra Covello, María Laura Calle, Claudia Faena, Valeria del Puerto, Gabriela Roig, Ana Simeone, Soledad Balayan, Jackie Adanero, Mariana Tambussi, Sofia Riva, Ana Astudillo, Laura Nocito y Mali Vazquez) con una mirada amplia e integradora por tener profesiones y puestos diversos, donde las diferentes áreas del sector Inmobiliario se ven representadas. Desarrolladoras, contadoras, abogadas, ingenieras, arquitectas, consultoras, brokers inmobiliarias, facility management, etc.

Cada 15 días nos reunimos para debatir sobre cuestiones como la recuperación del sector, medidas del gobierno, créditos hipotecarios, déficit habitacional, la calidad de la edificación, sostenibilidad, diseño e innovación, adaptar espacios tanto privados como urbanos a nuevos usos, nuevas tendencias de los espacios Co.entre otros.

El interés que muestran colegas del sector por ser parte de MRE es sumamente alentador, por ahora, hasta organizarnos como asociación, les vamos sugiriendo que se inscriban en nuestra web www.mrelatam.com y por supuesto nos pueden seguir en nuestras redes.

Somos muy activas y productivas en iniciativas, por lo que estamos trabajando en nuevos proyectos que pongan en valor a nuestra asociación. Ha llegado el momento del cambio!

**MRE**
**MUJERES REAL ESTATE**

web: www.mrelatam.com
Instagram: @mre.latam
Linkedin: mre-mujeres-real-estate
Facebook: MujeresEnRealEstate
Twitter: @mrelatam

Por Mateo Salinas

# SIETE MESES DESPUÉS

¿QUIÉN PODÍA IMAGINAR ESTE AÑO? ¿QUIÉN IBA A PREDECIR QUE ÍBAMOS A SER TESTIGOS Y PARTE DE UN CAMBIO DE PARADIGMA COMO EL QUE ESTAMOS VIVIENDO? NUEVAS FORMAS DE TRABAJAR, DE ESTUDIAR, DE VINCULARSE, DE VIVIR.

MATEO SALINAS

Creo que la pandemia generó una nueva forma de trabajar que en algún momento iba a llegar, simplemente la adelantó. Nos trajo el futuro para que viéramos hacia dónde vamos: la vida en las grandes ciudades puesta en jaque, la revalorización de los espacios en la casa, el home office, el contacto con la naturaleza y la vida en las afueras como anhelo familiar. Algunas cosas llegaron para quedarse. Aprender a dar más libertad, más confianza en los empleados. Aprender a disfrutar de nuestra casa, de la convivencia entre el trabajo y familia.

Y acá estamos. Siete meses después, veo todo el camino que recorrió EIDICO, cómo sorteamos obstáculos y pasamos ese primer golpe que significó el parate total obligado. Fueron muchas las dificultades que los desarrolladores debimos sortear en este tiempo: obras paradas en todos los proyectos -frente a lo que nosotros tomamos la decisión de reducir el monto de las cuotas- , el desafío de retomar después de haber frenado varios meses, los conflictos que atravesaron y atraviesan muchos clientes y contratistas. Y por sobre todo, la importancia del diálogo, el acompañamiento mutuo y la experiencia de haber transitado a lo largo de estos 25 años otros momentos de crisis.

Desde el punto de vista comercial las noticias fueron positivas, el boom que vivimos en los últimos 60 días no solo permitió que muchos clientes propietarios de lotes en nuestros barrios pudieran ver realizada su inversión sino que también trajo vida y crecimiento a todos nuestros proyectos. Además, lanzamos la primera etapa de Santa Ana Joven (Tigre) y abrimos la segunda; Marítimo (Costa Esmeralda), suscribimos en una semana San Fermín (Tigre), con una respuesta impresionante.

Una vez más, el mercado muestra que en las crisis los argentinos se refugian en el ladrillo. Volvimos a comprobar que nuestro segmento es sinónimo de resguardo de valor para muchos. Como consecuencia de este boom inmobiliario, los valores de la construcción -hoy con un m2 bajo- debido a la alta demanda, tenderán a normalizarse a valores previos a esta crisis. Con lo cual todo aquel que haya podido aprovechar la oportunidad para construir en estos meses se vio ciertamente beneficiado. Es que en definitiva las personas no encuentran alternativas de inversión, con lo cual derivan sus ahorros a mejoras de sus casas, y la compra o construcción de nuevos inmuebles, ya sea como uso o como inversión.

En lo social, la pandemia también despertó iniciativas solidarias. Nació "Mesa Solidaria" donde junto a los propietarios y empleados de nuestros barrios nos unimos para preparar cajas de alimentos no perecederos y productos de limpieza e higiene para donar a organizaciones sociales de la zona, a las que EIDICO ya venía acompañando desde hace tiempo a través de este equipo. Además, en Tigre, conformamos la Mesa de Cooperacción, integrada por Desarrolladores, Cáritas, Judaica Norte, Fundación Nordelta, Fundación Avina, Fundación Oficios, Fundación Maria de Guadalupe, Municipio de Tigre, Organizaciones Civiles, junto a vecinos. Gracias a estas iniciativas logramos entregar 12.699 kg de alimento, 9.088 unidades de artículos de limpieza e higiene personal y 464 bolsones de ropa, calzado, útiles escolares, etc.

Por último, el gran desafío de EIDICO es transformar su negocio a la solución de vivienda completa y definitiva. El barrio privado o loteo ya no alcanza y queremos poder brindar también la posibilidad de construir o comprar una vivienda llave en mano, como lo hacemos en nuestra Unidad de Negocio EIDICO Vivienda. Poder encontrarle la vuelta al sistema financiero que se adecúe al bolsillo de la clase media, para ofrecer la solución de casa terminada. ●

**Mateo Salinas**
Gerente General de Eidico

www.eidico.com.ar

Créditos: Alfonso Lavado

# LA CIUDAD SECRETA MÁS RENTABLE DEL PAÍS. INVERTÍ SIN PAGAR IMPUESTOS

RETORNO DE INVERSIÓN EN TIEMPO RÉCORD Y LIBRE DE IMPUESTOS.

Queremos invitarte a descubrir los beneficios de invertir en una ciudad turística que cuenta con variedad de recursos naturales, bosques, ríos, lagos, lagunas, senderos, montañas y glaciares. Sumado a eso posee una agenda cultural anual, con importantes eventos como la Fiesta Nacional de la Noche más Larga, y el Festival Internacional de Esculturas de Nieve.

Además, la ciudad se nutre con una amplia oferta de actividades invernales. El centro de montaña, Cerro Castor, potencia el atractivo de la zona ya que es elegido por campeones (más del 90% de los medallistas de los Juegos Olímpicos entrenan allí), logrando ser el centro invernal más exclusivo del país. Paseo en moto de nieve, trineo, pista de patín sobre hielo, cabalgatas, paseo en bote, kayak, esquí alpino y de fondo, snowboard, descenso en trineos o caminatas, canopy, senderismo y alpinismo son algunas de las ofertas que se pueden encontrar.

Ushuaia, Fin del Mundo, Principio de todo, es una pequeña localidad en la provincia más joven del país. Quienes no la visitaron personalmente, la conocen a través de imágenes, vídeos o una anécdota de viaje que alguien les relató. O escucharon la denominación capital de Malvinas, Puerta a la Antártida, la única ciudad Trasandina de Argentina, que son como una marca destino. Sin dudas nuestra querida localidad tiene grandes características que la vuelven un lugar particular, e ideal para invertir.

La actividad turística se ha incrementado notablemente año tras año, tanto en la cantidad de arribos de turistas por crucero, aeropuerto internacional o vía terrestre.

Ushuaia es uno de los 3 destinos de Argentina más elegidos por los turistas internacionales, y uno de los más conocidos del mundo. Anualmente, un número aproximado de 500 mil personas visitan la provincia. El puerto fueguino año tras años rompe récord, siendo visitado por más de 300 cruceros, entre ellos los más importantes y grandes del mundo.

Ahora bien, como turista encontramos justificaciones para elegir la ciudad, pero **los inversionistas lo hacen por sus atractivos económicos.** Hablar del mundo empresarial en Argentina es un poco difícil por los impuestos con costo fiscal muy alto, pero es Ushuaia quien se presenta como una excepción.
**Tierra del Fuego a diferencia del continente, tiene la particularidad de brindar beneficios impositivos.** Como idea del negocio más rentable, invertir en esta localidad es una decisión acertada.

**Hablemos de los beneficios fiscales para los inversionistas:**

Somos zona libre de IVA e impuesto a las ganancias.

Gracias a la Ley 19.640, ley de promoción industrial, se establece un régimen especial fiscal y aduanero para la zona. Esta ley como lo aclara en su artículo 1, crea un régimen que exime el pago de todo impuesto nacional que correspondа por hechos, actividades u operaciones que se realizaren en el Territorio Nacional de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur, o por bienes existentes en dicho territorio, a las personas de existencia visible, las sucesiones indivisas y las personas de existencia ideal.

Los beneficios impositivos de la ley son amplios, entre ellos se destaca que no se abona:
- Impuestos a las ganancias en determinadas operaciones.
- Impuestos de valor agregado.
- Impuestos por transferencias del inmueble.
- Impuestos sobre la venta, cambio o permuta de valores mobiliarios.

Los beneficios, pueden ser aprovechados tanto por personas físicas como jurídicas.

Los costos de alquiler en la zona sur son mucho más altos que en resto del país, especialmente en Ushuaia. Por lo que lograrás que el valor de tu renta sea mayor, y por tanto el retorno de la inversión sea más rápido. Tu inversión en la capital de Tierra del Fuego, vale más.

La actividad turística ha logrado un gran beneficio para Ushuaia, y el desarrollo inmobiliario acompaña este progreso. El turismo es importante en la zona, y está incluido en la agenda política y social, por lo que se mantiene en constante crecimiento.

Ser dueño de un departamento en una excelente ubicación geográfica, te abre nuevas posibilidades de negocio. Es tu elección optar por el uso más conveniente: incursionar en el sistema de renta anual, destinarla para alquiler temporal orientados al turismo o aumentar el rendimiento de tu capital a través de la compra en pozo.
A continuación, te brindamos un ejemplo de alquiler temporario:

Monoambiente de 30 m2 con un valor de USD 50.000 - renta diaria de USD 40 - ocupación anual 150 días - ROI 8 años.

Tener una propiedad en la ciudad más austral del mundo podría ser tu mejor decisión 2021. ●

GRUPO COMSLAR S.A.
Desarrollos Inmobiliarios

**www.comslar.com**
info@comslar.com
Teléfono: 2901 433554
Celular/WhatsApp: 2901649424





InvestDTW Real Estate Corp
INTERTRUST REALTY

OPORTUNIDADES de INVERSIÓN

DETROIT

MIAMI

Solicite una entrevista privada y confidencial

Eduardo Pérez-Orive
+1 305 799-3218

Mercedes Martí
+1 305 300-8040

Por Mali Vazquez

# EL DÍA DESPUÉS
## REFLEXIONES SOBRE EL IMPACTO DEL CORONAVIRUS EN EL FUTURO DE NUESTRAS CIUDADES

ARQ. MALI VAZQUEZ

Ya no es original ni novedoso decir que la pandemia ha acelerado los procesos de cambios que venían desarrollándose globalmente. Una cultura laboral más flexible, la digitalización, una sensibilidad mayor por la sostenibilidad, búsqueda de bienestar y la salud de las personas se plantea como el actual escenario. Esto ha modificado conductas y rutinas en nuestra forma de habitar, de trabajar, de estudiar, de transportarnos, de comprar, de relacionarnos.

Uno de los efectos colaterales de la pandemia, ha sido avivar un clásico debate dentro del urbanismo, sobre el modelo de desarrollo densificado o centralizado vs el modelo descentralizado. Este debate se enfoca en las ventajas que ofrece un modelo sobre el otro: el uso eficiente del suelo, generando desarrollo urbano compacto vs la dispersión territorial.

Aunque son muchos los expertos, que defienden un crecimiento concentrado y en altura por ser un urbanismo más sostenible y eficiente, estamos viendo que la tendencia es aspirar a mejores condiciones de vida en contacto con la naturaleza, lo que estamos llamando fenómeno de suburbanización.

Tenemos la percepción que la ciudad densa, es un lugar particularmente vulnerable a las pandemias (a ésta y a las que pudieran venir en el futuro). La falta de certezas sobre el virus y su posible evolución han afectado nuestro ánimo y comportamiento, hemos desarrollado una cierta fobia a las relaciones sociales.

Sin embargo, la otra cara de la moneda nos dice que no es en la densidad donde está el riesgo, siempre que contemos con espacios públicos, equipamientos y servicios, el riesgo está en el hacinamiento.

Otra de las claves de las ciudades post COVID-19 es la movilidad. La nueva vida urbana requiere de espacios abiertos, amplios, donde la naturaleza esté siempre presente, la calidad del espacio público es fundamental, facilitando que las personas circulen manteniendo las distancias, orientada a peatones y ciclistas, durante la pandemia se han construido más km de bicisendas que nunca.

La planificación urbana ahora tiene nuevas preguntas que responder. Tras el encierro, las características de los inmuebles han pasado a tener nuevas necesidades, hay que repensar la vivienda donde pasamos a estar más tiempo, habitar y necesitar otro tipo de espacios, es interesante reformular también la función de espacios comunes, como las terrazas y medidas de balcones.

La reestructuración de los inmuebles corporativos será otro reto clave de las ciudades post COVID-19, hemos dejado vacías las oficinas para pasar al home office.

Las respuestas a estos desafíos requieren de innovación, creatividad, gestión y compromiso, en donde los profesionales del sector y la implementación de distintas políticas públicas que pueden acompañar planes de dinamización y revitalización económica de barrios, son la clave para el éxito de las ciudades post pandemia. Comencemos a pedalear para ser parte de esta transformación. ●

**Arq. Mali Vazquez**
Directora Institucional CEDU
Miembro fundadora MRE



Rosbaco & Partners®
REAL ESTATE

Más de 30 años *haciendo realidad* proyectos inmobiliarios

DESARROLLAMOS Y CONSTRUIMOS PROYECTOS DE REAL ESTATE EN LOS QUE PODÉS **INVERTIR HOY**, DE MANERA TRANSPARENTE Y EFICIENTE PARA OBTENER **ALTA RENTABILIDAD**

comercial@rosbacopartners.com
(5411) 4890-8099
rosbacopartners.com

VIA ROOSEVELT
MOOD®
CASA CAMPUS
CENTRO | 9 DE JULIO
by Rosbaco&Partners

Av. Libertador 6810, 4to Nuñez - Bs. As. Argentina
comercial@rosbacopartners.com Whatsapp. +54 11 5320-9936
Follow us

(*) LA INFORMACIÓN PRESENTADA ES EXCLUSIVAMENTE A FINES ILUSTRATIVOS Y ESTIMATIVOS, ES LIMITADA Y ESPECÍFICA DE ROSBACO GROUP S.A. Y NO ES UN ASESORAMIENTO O CONSEJO LEGAL, IMPOSITIVO, FINANCIERO, CAMBIARIO, IMPOSITIVO Y/O DE OTRO TIPO, NI CONSTITUYE UNA INVITACIÓN O RECOMENDACIÓN ALGUNA A REALIZAR NINGÚN TIPO DE INVERSIÓN FINANCIERA, ECONÓMICA O CUALQUIER ACTIVIDAD PREVISTA POR LA LEY Nº 21.526, Nº 26.831 Y/O LEY Nº 20.091. ESTE DOCUMENTO PUEDE CONTENER DECLARACIONES SOBRE HECHOS FUTUROS QUE SE BASAN EN EXPECTATIVAS ACTUALES, PROYECCIONES Y SUPOSICIONES SOBRE EVENTOS FUTUROS Y TENDENCIAS QUE PUEDAN AFECTAR AL EMPRENDIMIENTO, SUS OPERACIONES Y PERSPECTIVAS FINANCIERAS.

Por Danilo Antoniazzi

# LA NUEVA ANORMALIDAD Y LA SUSTENTABILIDAD

DANILO ANTONIAZZI

Dios siempre perdona, los hombres a veces, la naturaleza nunca.

Este dicho, muy utilizado entre los ambientalistas, de alguna manera representa el derrotero incierto de un tiempo por venir. Según un reciente informe de la Universidad de Harvard, el cambio climático está generando en forma acelerada condiciones favorables para la propagación, a nivel planetario, de enfermedades infecciosas y se estima que eventos como el que estamos transitando en la actualidad se podrán repetir en forma sistemática en los próximos años.

El calentamiento global, la contaminación de los suelos, los ríos y los océanos, la deforestación y el clareo de tierras que se convertirán en suelos aptos para el cultivo y la generación de residuos, entre otros, nos obligan a repensar el desarrollo humano y a sumar en la "agenda verde" un nuevo capítulo que se llamará "la gestión del riesgo" y el interrogante que plantea cómo encontrar el punto de equilibrio entre el crecimiento demográfico y la interrelación de las personas en el marco de la sanidad. El objetivo debe ser retomar el camino del crecimiento económico y achicar, en forma sustancial, los inmensos índices de pobreza que, agravados por la difícil situación de pandemia, sumieron al mundo en una situación sin parangón.

El presente es el pasado y el futuro es el presente de una situación que nos demanda con urgencia una nueva arquitectura, en donde la sostenibilidad se ha de convertir en el pilar fundacional, desde la génesis proyectual con una mirada onírica que trascienda las barreras de lo imaginado.

A lo largo de las últimas décadas, han irrumpido a nivel internacional, distintas certificaciones aplicadas a la construcción sustentable y que, marcando el rumbo de un nuevo paradigma, han moldeado las bases de un diseño en armonía con los principios del cuidado del medio ambiente.

El mejor ejemplo lo expone la certificación Well Building de los Estados Unidos, a partir del "Triple Botton Line" que contempla la interrelación entre el aspecto social: que considera a la salud y al bienestar, la ética, la justicia y la equidad e igualdad de oportunidades entre las personas; el medioambiental donde la prevención de la polución y la preservación de los recursos naturales y los principios del reciclado, la reutilización, la recuperación y la reducción nos indican el camino que se debe seguir para tener un planeta más habitable y el financiero con la mirada en una economía de costos, ahorro de consumos y retorno de la inversión. A su vez, también considera para el último punto, a los *stakeholders* quienes acompañan el proyecto y serán los que, en definitiva, movilizarán al mercado en un círculo virtuoso de progreso y prosperidad.

Sin embargo, y a pesar de los grandes avances que ha tenido la temática a nivel mundial, en el medio local aún se la sigue considerando una utopía y hasta los más encumbrados referentes de los más prestigiosos claustros académicos siguen, concienzudamente, instalando un manto de duda sobre los verdaderos beneficios de la aplicación de las soluciones sustentables en la arquitectura contemporánea. Para ello, justifican la falta de un acuerdo tácito y menosprecian el arduo trabajo de dedicados profesionales, lo que da como respuesta una carencia de apoyo incondicional a la materia y una ausencia de entusiasmo y promoción de las acciones que conlleven a una mejora colectiva.

Tal vez estas líneas parezcan un poco abrumadoras ante la difícil situación que nos toca atravesar, pero no son más que un llamado de atención a la razón y surgen de una férrea convicción: el momento para el cambio es el ahora!

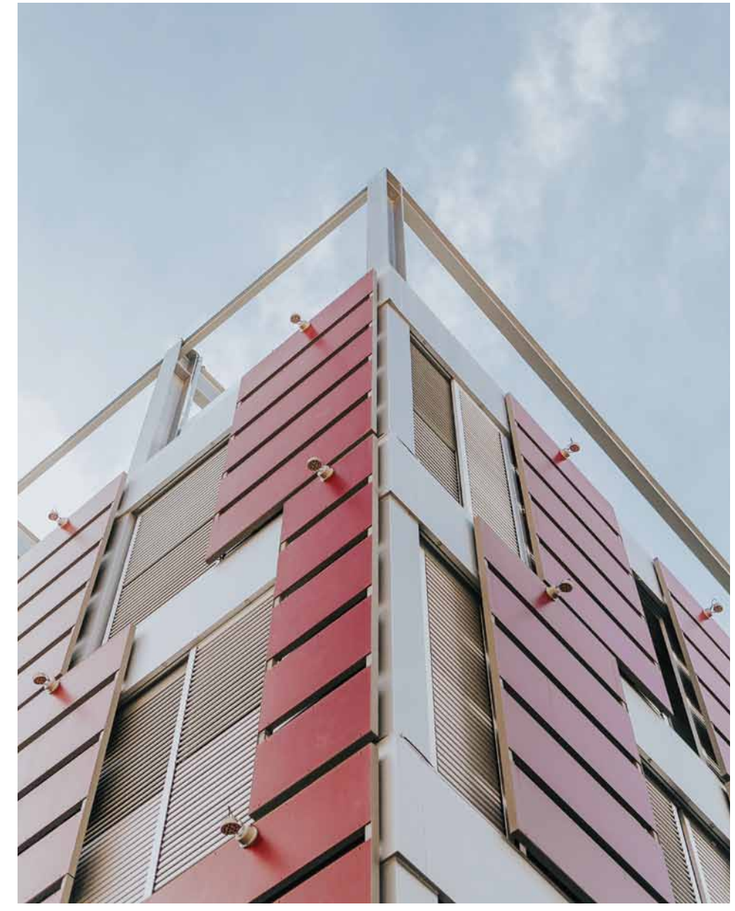
Animémonos a soñar un mundo distinto en donde los seres humanos asumamos el compromiso de cultivar los principios de la sustentabilidad en el cual primen el cuidado del medio ambiente y la equidad en pos de un mundo más vivible en defensa de nuestra única casa, la Tierra… De nosotros depende la conservación de nuestro hábitat.

**Danilo Antoniazzi**
Director
REH! - Real Estate Hotelero

# NUEVOS MODELOS DE NEGOCIO
# EL BUILT TO RENT SE CONSOLIDA EN EL MERCADO DE LA VIVIENDA EN ESPAÑA

LA PREMISA DE CONSTRUIR VIVIENDAS NUEVAS PARA DESTINARLAS AL MERCADO DEL ALQUILER LLEGÓ PARA QUEDARSE. EN UN MERCADO CON UN 95% EN MANOS DE INVERSIONISTAS PARTICULARES QUE TIENEN UNA O DOS VIVIENDAS, CADA VEZ SON MÁS LAS DESARROLLADORAS QUE SE SUMAN A ESTE MODELO DE NEGOCIO.





Si bien, todavía lejos de las cifras de otros países europeos como Alemania, donde Vonovia es propietaria de más de 350.000 viviendas, en España, el fondo de inversión Blackstone, también conocido como el mayor ¨casero¨ del país, no llega a las 35.000 viviendas, la tendencia está consolidada e irá sumando cada día nuevos players.

Según datos de CBRE, las operaciones de BTR en el 2019 representaron el 41% de la inversión residencial en España, con un volumen total de 675 millones de euros para la construcción de 3.300 viviendas que saldrán al mercado en los próximos dos años. En Reino Unido, en el 2019 se invirtieron 2.400 millones de euros en BtR. En el primer trimestre del 2020, la inversión en España ya era de 509 millones, cuando llegó la pandemia.

**DE DONDE VIENE**

Inspirado en el modelo de multifamily americano, se reconocen en el Reino Unido los inicios del BtR. Son complejos residenciales, generalmente de viviendas pequeñas a medianas, con amenities de calidad, ubicadas en grandes ciudades o en sus áreas metropolitanas, con muy buenas conexiones de transporte público, servicios e infraestructuras.

La primera operación en España data de diciembre del 2017, cuando Axa Real Assets, brazo de gestión de activos del grupo Axa, compra un paquete de 28 edificios con 850 viviendas en Madrid y Barcelona por 28 millones de euros a Goldman Sachs y B Capital.

**HACIA DONDE NOS LLEVA**

España tiene un déficit de viviendas. La oferta en el mercado del alquiler en diciembre pasado llegaba a un 14% del total de viviendas contra un 23% de la media europea. Para igualar ese índice, se necesitarán en los próximos 15 años construir 2.5 millones de viviendas, a un promedio de 166.000 viviendas/año. El 2019 siendo un muy buen año para los constructores no se llegó a 110.000 unidades.

La demanda será cada vez más importante. La pandemia deja precariedad laboral, salarios más bajos, restricciones de la banca para la compra. Las nuevas necesidades de espacios interiores y exteriores se suman a la movilidad laboral, la cultura de los más jóvenes de no hipotecarse y vivir pensando en el día a día, potencian la necesidad de contar con una mayor oferta en este segmento.
En el marco del 2° Congreso de Servicing Inmobiliario celebrado el 16 de octubre pasado y durante la mesa ¨Residencial en alquiler & BtR, un mercado en crecimiento, Sergio Galvez Director General de estrategia, inversiones y desarrollos alternativos de AEDAS Homes, empresa promotora muy activa en el mercado español, remarco: ¨El BtR es un negocio sostenible a largo plazo para la industria promotora. Es una oportunidad estratégica complementaria con la promoción residencial pura, con otros retornos y otra naturaleza¨.

Los inversores no correr riesgos. Contratan llave en mano con un programa de diseño que responde a sus requerimientos para el alquiler y su gestión futura. Los promotores asumen los riesgos de mayores costes y demoras a cambio de tener la certeza de la venta asegurada antes del inicio de las obras, brindándoles una tranquilidad financiera.

Muchos también comienzan a desarrollar su área patrimonialista, profesionalizando así la gestión del activo.

Consultado Juan Velayos Lluis, founder de JV20 y con una reconocida trayectoria en el mercado del Real Estate, sobre cuál es el valor diferencia que permite el éxito del modelo, nos responde: "El BtR permitirá diseñar pensando en el alquiler, escala, optimización de la concentración y gestión profesional con ahorros de diseño y operación en los costes de gestión y mantenimiento".

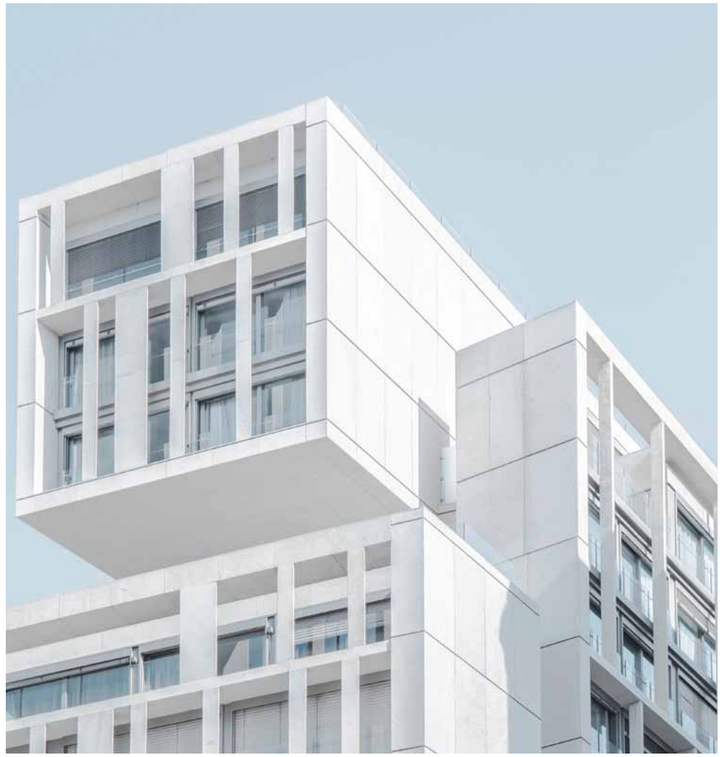
**CUÁL ES LA VENTAJA DEL INQUILINO**

Como dijimos anteriormente, el mercado de propietarios está totalmente atomizado. La gestión aporta poco valor a la unidad y ninguna al edificio. Las rehabilitaciones integrales de las viviendas se hacen en función de abaratar al máximo los costes de obra, sin considerar los gastos futuros de mantenimiento ni ahorros para beneficiar a los inquilinos.

Y aquí entra la profesionalización del sector. Las empresas inversoras buscan una gestión inteligente desde el proyecto, han de brindar servicios de calidad, espacios que generen comunidad; posibilidades de trabajo para quienes deberán teletrabajar; espacios de expansión propia muy valorados en el confinamiento; gimnasios, espacio para recibir encomiendas y tecnología para monitorizar sus consumos, comandar el confort y seguridad de su casa todo desde su celular.

Se utilizarán materiales que requieran el mínimo mantenimiento y facilidad de recambio. Los edificios tendrán esquemas de sostenibilidad BREEAM que favorece una construcción más sostenible, que se traduce en una mayor rentabilidad para el inversor; certificaciones de sostenibilidad LEED, que les garantiza mediante a los materiales y sistemas utilizados, sus inquilinos que además de hacer un uso responsable de recursos, ahorren en las facturas de energía, agua y gas, lo que se traduce en que dispondrán más dinero para pagar el alquiler; certificaciones WELL Building Standard, que garantiza mejores estándares de eficiencia y bienestar.

Los activos serán más responsables respecto al medioambiente. Tendrán un envejecimiento mucho mejor; los gastos de mantenimiento serán



menores generando un mayor valor a la propiedad. Hasta aquí todos salen ganando.

**¿PUEDE HABER ALGÚN OBSTÁCULO?**

La pandemia suspendió la gentrificación que se manifestaba en las grandes ciudades, motivadas por los aumentos de precios en las viviendas y la imposibilidad de los antiguos vecinos de abonar los nuevos precios. Ante la falta de planificación de vivienda pública los precios han mantenido tendencia alcista. Basta observar que la subida media en España en los últimos 5 años fue del 52%, teniendo a Valencia y Catalunya como abanderadas con aumentos del 68% y 60% respectivamente.

Actualmente algunos gobiernos municipales o comunitarios han intervenido el mercado del alquiler fijando un precio máximo al alquiler. Una práctica que no es nueva ya fue aplicada en ciudades como París, NY, Berlín, Viena con diferentes resultados, pero con oferta de vivienda pública mucho mayor que las que brindan los distintos gobiernos de España.

Sabemos que el capital necesita reglas del juego claras, seguridad jurídica y estabilidad política. Si alguna de éstas falla, veremos proyectos que se mudan a otras comunidades.

**ENTONCES**

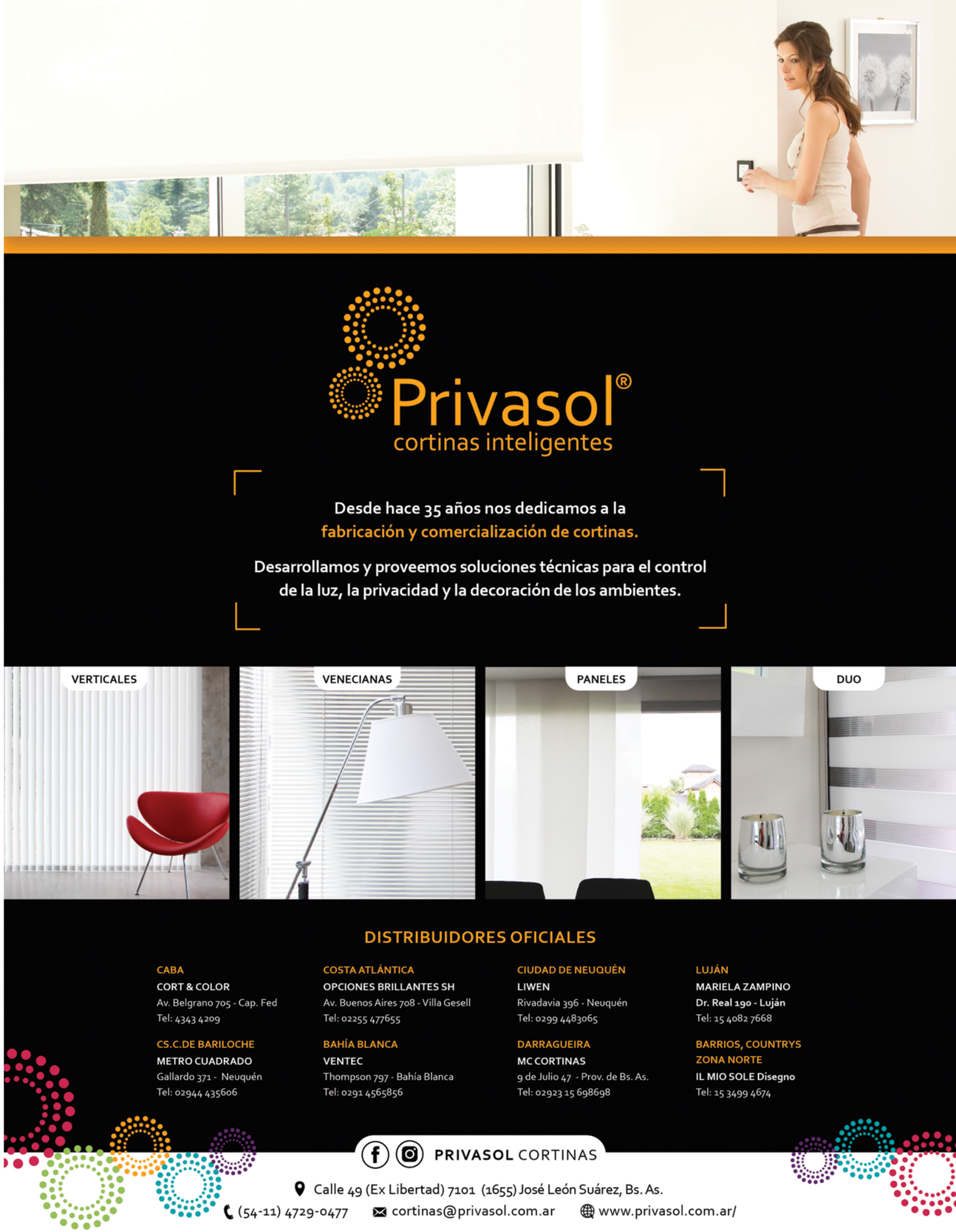
El crecimiento de este modelo es una realidad y será durante los próximos años una importante línea de desarrollo para el crecimiento del mercado residencial de España. Habrá inversores para todos los ciclos. Los que desarrollarán y posicionarán el activo y luego venderán a otros que buscarán la seguridad de un activo maduro. Los que gestionarán con nuevas iniciativas y optimizarán rentabilidades y quienes caerán en la trampa de reducir las inversiones hasta el mínimo posible con la vieja mentalidad de ganar sin aportar valor añadido.

El tiempo nos aportará nuevas noticias. ●

41 graus

**Arq. Pablo Gurevich**
Director
pablo@41graus.com
+34.667.760.371
**www.41graus.com**





Por Lionel Miglioranza

# CÓMO SE REINVENTAN LOS CENTROS COMERCIALES REDISEÑANDO SUS ÁREAS COMUNES

LIONEL MIGLIORANZA

¿Serán las áreas comunes el nuevo ancla de los Centros Comerciales?

Ya lo decía Charles Darwin: no es la más fuerte de las especies la que sobrevive, tampoco es la más inteligente. Es aquella que se adapta mejor al cambio.

El ocio se ha convertido en un elemento estratégico y diferenciador para aumentar el área de influencia del centro comercial. Hay una gran oportunidad de activar y darle ritmo al espacio que hoy es monótono, para dejar de ser un área de tránsito, de espera, y transformarse en un espacio de vivencias, de experiencias y de diferentes actividades. Estoy convencido que las áreas comunes tienen una gran oportunidad de reconvertirse y transformarse en el nuevo ancla del mall.

Los shopping centers, además de ser destinos comerciales, se están convirtiendo en destinos emocionales para vivir nuevas experiencias. Es importante innovar en el cambio de paradigma en el sector. Sin duda las nuevas tecnologías juegan un papel muy importante en esta nueva era del centro comercial experiencial, más aún ahora que la digitalización ya no es solo cosa de jóvenes generaciones, sino de los consumidores de todos los rangos etarios.

Existen empresas que conceptualizan, diseñan y ejecutan medios digitales. Se especializan en el diseño y en la generación de experiencias a través de la tecnología en los malls y en el sector del retail. Desde el concepto inicial y su integración con la arquitectura, a la creación de contenido digital. Las experiencias interactivas son la clave para que los desarrolladores puedan generar entretenimiento.

El desafío es integrar la tecnología con la arquitectura, potenciando su conceptualización de forma natural, adquiriendo un gran protagonismo la generación de actividades y la experiencia vivida. Para conectar o despertar emociones deberán pensar en la experiencia que desea generar y seleccionar la tecnología más adecuada.

¿Cómo lograr que los diseños generen el tan buscado efecto WOW?

La creatividad debe ser el epicentro del proyecto. No es suficiente tener grandes medios digitales o tecnológicos inundando los centros comerciales, también es necesario agregar valor a la tecnología para crear verdaderas áreas de entretenimiento donde puedas experimentar algo nuevo con cada visita. Un lugar para conectar con nuestras emociones y para su disfrute. Contenido visual, efectos especiales, juegos interactivos, iluminación artística, arte digital y espacios creativos son en sí mismo un poderoso activador que destaca la importancia de conectar e interactuar con los espacios y sentirse parte del ecosistema.

A través de la innovación emocional lograrán crear maravillosos y cambiantes ambientes únicos, reconfortando a los visitantes y recordando la visita como una experiencia memorable.

Agradezco a quien me inspiró a escribir esta columna, en este caso a Mikel González y a la firma Necsum Trison por su obra de arte digital instalada en el C.C. Max Center.

**Link:** https://necsum.com/es/proyectos/c-c-max-center

**Lionel Miglioranza**
Especialista • Real Estate • Centros Comerciales • Usos Mixtos • Retail • Entretenimiento • Cines
**linkedin.com/in/lionelmiglioranza**

Por Dr. Ariel Arrocha

# QUE ESPERAR DE LAS INVERSIONES EN LOS ESTADOS UNIDOS TRAS EL CAMBIO DEL SIGNO POLÍTICO Y EL COVID

POR DR. ARIEL ARROCHA
DIRECTOR DE LATAM EN USA

Si bien hablamos del mercado y la economía más grande del mundo, -vale recordar que en el concierto de la naciones los Estados Unidos de América ocupan el primer lugar basados en su PBI con casi el 22% del índice mundial-, no es menos cierto que las tendencias sociopolíticas que cada nuevo mandatario impone, resultan en medidas económicas más o menos proteccionistas, con mayor o menos inclinación a la ayuda social a la cooperación internacional etc., esa impronta, -que no cambia los grandes lineamientos de ese país-, es sobre lo que me permito contarles siempre en mi personal opinión.

En los últimos años había una clara inclinación al proteccionismo económico, sin ser extremistas lo que la política propiciaba fue el resguardo de los intereses económico de ciertos sectores productivos asentados en el país, y en cierta forma dio resultado: podemos discutir si los medios empleados fueron o no los correctos, hay quienes sostienen que fueron un tanto coercitivos las medidas que proponían el "hacer a américa grande nuevamente" con una soslayada amenaza de críticas sociales y hasta económicas a quienes no replantearan sus esquemas y locaciones de producción, o no pensasen en relocalizar sus polos productivos llevanodolos nuevamente a territorio americano. Esta impronta trajo consecuencias beneficiosas, impulso el empleo que sumado a más incentivos a la producción en territorio americano llevo el desempleo a mínimos históricos, en algún momento inferiores al 3%; -que para una economía como la de USA presupone "pleno empleo"-, pero también ocasiona efectos adversos, se acentuaron aún más las brechas sociales, así como la reducción en acciones sociales a los sectores más vulnerables –económicamente hablando- acrecienta la diferencia entre los que están y pueden sostenerse dentro del sistema de los que no, esta acciones económicas ponen por otra parte en peligro a las pequeñas economías que necesitan de la colaboración del estado para subsistir ya que está claro que la excesiva concentración de poder económico desplaza a muchas pequeñas y a otras no tan pequeñas industrias de la línea de competencia por el mercado de consumo y esto trae indefectiblemente reducciones o cierres y nuevamente mayor concentración de la riqueza, que si bien a simple vista podrían parecer beneficiosos para el consumidos, claramente no lo son, desaparecen quienes compiten por un lugar en ese sector del mercado y se generan nuevos monopolios, aparecen más marcas de productos, pero responden siempre a los mismos grupos que terminan fijando precios, usualmente mayores a los que tenían cuando existían otros jugadores "players" en el sector, la economía es sin duda una muy compleja ecuación y la política es quien orienta esa ecuación, si a esto le sumamos la guerra comercial con china y todos sabemos que estas acciones no son gratis para los consumidores y economías minoristas, tenemos un escenario interesante pero complicado para los negocios e inversiones.

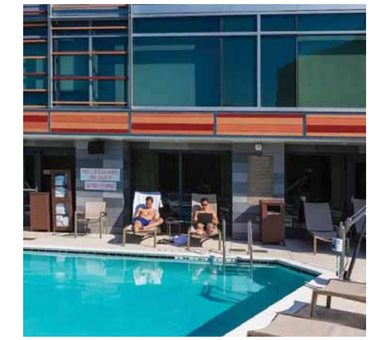
Si sumamos a este cuadro de situación la pandemia mundial tenemos un verdadero tsunami de situaciones, que complejizo aún más ese delicado equilibrio entre la cosa económica y lo social, quedo en evidencia que la crisis sanitaria ataco más duramente a los sectores de la población excluidos del sistema y puso en jaque a un sistema de salud que prioriza la existencia de un "seguro de salud" a las prioridades médicas de la población, por ende, un panorama aún más complejo.

Hasta aquí un breve relato de lo que sucedió, según mi óptica, en 2020 tuvimos retracción del consumo, paralización de sectores productivos, desempleo y claramente a pesar de los muchos esfuerzos económicos por asistir a los habitantes, mas desigualdad.

El nuevo resultado eleccionario propone un nuevo giro en la orientación política del gigante del norte, parecería que se buscara nuevamente el consenso para la producción, inversiones y la cuestión social de más de 330 MM de norteamericanos, en esa línea de ideas creo se buscara no acentuar las diferencias existentes propias de sistema económico y se mirara un poco más las necesidades de los grupos más desfavorecidos o afectados.

Claramente los nuevos aires en la política redundaran en una futura realidad distinta a la actual.

**¿Ustedes podrían preguntarse qué esperar de los negocios e inversiones entonces?**
Si llevamos lo antedicho al terreno de los negocios o inversiones, en mi opinión diría que el paso del Covid-19 dejara varias víctimas, no fatales pero si en estados de leve a crítico, el sector turístico y de hospitalidad (Hoteleria), son uno de los más afectados, también lo son las grandes compañías de consumo masivo que utilizaban superficies comerciales enormes y necesitan del publico transitando por ellas (Shopping Mall, Tiendas por departamentos, y hasta plazas comerciales) este último sector la pandemia trajo nuevas tendencias como el "consumo en línea" esto se acrecentó según cifras propias del sector en un 57% en el año frente al año anterior, otro sector muy afectado es el segmento de Oficinas o grandes superficies de trabajo, estas sufrieron el embate del Covid de manera frontal, la crisis demostró que se puede trabajar en línea y desde el hogar al menos parcialmente y las tendencias indican que esta tendencia



llego para quedarse igual que el consumo en línea, según los especialistas se espera una reducción en la necesidad de espacio de oficinas y una consabida adecuación de las superficies y sus usos, grandes grupos económicos del sector como Simon property group –el mayor operador de centros comerciales y vinculados de USA- se sienta para replantear el uso de sus propiedades comerciales y busca formalizar alianzas con otros aliados de diversos sectores para optimizar sus rendimientos asumiendo que habrá una retracción en el sector propio del consumo.

Considero que las grandes superficies comerciales y el mercado de oficinas a la larga serán las más golpeadas, ya que la gente volverá a comprar con cierta normalidad y volverá a las oficinas, pero la comodidad del comercio en línea y el teletrabajo parecen haberse instalado masivamente y ya traen consecuencias en el sector, los principales operadores comerciales de real estate dicen que hay una tendencia marcada a la baja de los alquileres por falta de demanda, se propician grandes cambios donde el aprovechamiento de las superficies será cuando menos distinto a como lo era hasta el presente, se expande los depósitos de mercaderías y las redes de logística para el traslado de las mismas y se achican las superficies de retail (negocios a público). Está claro, el mudo cambio y no podemos ignorar esas señales.

Por otro lado la industria del Turismo, es quien más sufrió y seguirá sufriendo en el corto plazo y tal vez por algún tiempo más, los especialistas (agentes mayoristas de turismo y hoteleros) hablan de una recuperación a valores Pre Covid no inferior a los 12 meses, pero en contrapartida el deseo de viajar está a flor de piel, el resultado de encuestas es clave; con más del 59% del resultado basados en las elecciones realizadas por persona individuales en Europa sobre "..su mayor anhelo pos pandemia.." el turismo es el gran ganador, -volver a viajar, la experiencia y la necesidad innata de conocer del ser humano se impone sobre casi todo lo demás-, sobre los consultados por la encuestadora cerca de un 23% asegura que invertirá más recursos económicos en viajar que los que venía inviertiendo.

Es un muy buen momento para que quienes piensan en invertir, vean, analicen y decidan, cuando un sector tan importante como el mencionado sufre un duro embate hay quienes pierden y mucho; pero hay quienes se sostienen y salen fortalecidos, hoy en la industria del turismo en general está pasando algo similar –en menor escala- a lo que suscito la crisis de las hipotecas del 2008, es decir genera grandes oportunidades para los que estaban bien parados, en entrevista a un Director de una firma hotelera más importantes de USA, me manifestaba que si bien sufrieron el efecto Covid, lo están superado y están muy optimistas, están pudiendo adquirir hoteles por debajo del valor de reposicion de los mismos, lo cual es algo inaudito en circunstancias normales, las crisis generan estas ventanas de oportunidad, las genero el 2008 con bienes raíces residenciales y las está generando la crisis del Covid en el 2020 con esta industria, él nos recalca "comprar en momentos de baja del mercado es crucial, eso hace la verdadera diferencia". ●

**Ariel Arrocha**
Abogado, con posgrado en Comercio Internacional, analista de mercado para el grupo Latam en USA **www.argentina.latamenusa.com** siendo Director para Argentina y coordinar del cono sur, es co-director de la publicación Negocios USA Business Magazine, con más de 25 años en el sector.

Por Claudia Armesto

# EL NUEVO PARADIGMA DE LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL Y CULTURAL

LIC. CLAUDIA ARMESTO,
PRESIDENTE DE EMPATÍA COMUNICACIÓN

Durante estos últimos meses marcados por la pandemia y el confinamiento he tenido la oportunidad de conversar con algunos de los directivos de las empresas más importantes de argentina, sobre la transformación digital en grandes corporaciones, tanto nacionales, como internacionales, y he podido constatar que todos están de acuerdo en la irrenunciabilidad de este proceso.

Las organizaciones necesitan, más que nunca, perfiles profesionales que colaboren con la transformación digital con éxito y, dadas las circunstancias, con la velocidad que se va dando este proceso, no hay tiempo que perder.

Consiste no sólo en saber utilizar las nuevas herramientas del mundo IT, sino en adaptar el modelo de negocio al nuevo mundo que traen las tecnologías digitales y, por lo tanto, hay que readaptar a todo el personal involucrado en este cambio de paradigma en todos los niveles.

Además, de ahora en adelante las organizaciones requieren profesionales con ciertas competencias y habilidades muy desarrolladas como es la capacidad de adaptación al cambio, el trabajo en equipo y la capacidad de aprendizaje, debido al entorno tan cambiante en el que van a desarrollar sus funciones.

Veremos importantes inversiones en este campo por parte de todo tipo de empresas, tanto las que más habían avanzado en este camino como en las más atrasadas. Todas ellas tendrán que apostar por la innovación e intensificar su apuesta por las nuevas tecnologías digitales, y cuanto antes, mejor.

La transformación digital no es, por tanto, sólo tecnológica, sino también organizacional y, muy especialmente, cultural. Se trata de un camino largo y complejo que requiere de una importante inversión en recursos y el estar dispuesto a un cambio de mentalidad que requiere del apoyo y la confianza de todos los niveles organizativos. Por esta razón es crítico que las empresas se apoyen en partners especializados que les ayuden a identificar el mejor talento digital y tecnológico necesario y urgente para este cambio si no quieren quedarse fuera de la nueva normalidad que, si es, será digital.

Desde Empatía Comunidad, desarrollamos el concepto de "organizaciones 5D", que es un diagnóstico organizacional que se basa en 5 dimensiones de análisis: La Persona, La Tecnología, La Comunidad, La Globalidad, y el Cambio.

Cada dimensión de este análisis está asociada con el desarrollo de una capacidad para las organizaciones en búsqueda de generar solidez y crecimiento en base a su mercado local y global, y diversas interacciones con su mapa de públicos. Creemos en el crecimiento constructivo y exponencial y desde esa mirada colaboramos con su desarrollo.

Por eso, es necesario que las organizaciones hoy en día se enfoquen en el desarrollo integral de estas cinco dimensiones que detallo para que continúen siendo empresas empáticas con su entorno garantizando los cambios precisos para su perduración en el tiempo. ●

**Acerca de Empatía Comunidad**

Empatía es una consultora líder de soluciones de valor en Argentina y Uruguay fundada en el 2005. Cuenta con 15 años de experiencia en entornos versátiles y se dedican a brindar asesoramiento desde un paradigma ágil, orientado a generar valor de una forma adaptativa e incremental en contextos -VUCA – de volatilidad, alta incertidumbre, complejidad y ambigüedad. Además, ayudan a las organizaciones y star-ups a generar procesos ágiles, flexibles, incrementales y adaptativos al nuevo escenario emergente, a través de sus equipos, comunicación y management.

**Lic. Claudia Armesto**
Presidente de Empatía Comunicación

Licenciada en Comunicación Social orientada a Procesos educativos y comunicación. Investigadora Social UBA. Creadora del concepto "Organizaciones 5D". Especializada en Transformación digital y cultural. Founder de @empatiacomunidad I Co-Founder de @realestatedataweb

**LinkedIn:**
https://linktr.ee/ClaudiaArmesto

Por Alejandro Badino

# EL IMPACTO DEL COVID EN EL MERCADO INMOBILIARIO CORPORATIVO

ALEJANDRO BADINO

El mercado inmobiliario corporativo incluye a los productos inmobiliarios demandados por las grandes o medianas empresas ya sean oficinas, plantas industriales y/o logísticas, locales y terrenos.

Sin lugar a dudas, el efecto de la cuarentena ha impactado en todos los segmentos del mercado, aunque con distintos efectos y acá me permito opinar que no solo es la cuarentena, sino que en nuestro caso se suma nuestra propia "pandemia" o "pandemia marca argentina".

El mercado de oficinas corporativas ya cuenta con una vacancia superior al 14% mientras que, en períodos saludables, relación armónica entre la oferta y demanda, la vacancia oscila entre un 6% y un 9% aproximadamente.

El resultado de dicho indicador es el reflejo de empresas que siguen aún sin utilizar sus oficinas y sin saber cuándo podrán volver, además esto conlleva la dificultad para planificar y provoca que ciertas empresas se achiquen, buscando bajar costos y proyectos que se dilatan.

La suba de la vacancia es un fenómeno mundial y la realidad es que hay muchas opiniones respecto del futuro de las oficinas, pero nadie sabe cómo terminará el partido. En mi opinión, si bien la curva será lenta y pesada, las oficinas volverán a funcionar y el negocio se recuperará. Por supuesto que nos dejará cambios como el formato de usos del espacio, densidades de ocupación, oficinas satélites, entre otros métodos.

El mercado inmobiliario logístico es, en el mundo, el gran "ganador" gracias al cambio acelerado del comportamiento del consumidor, pero en Argentina, al igual que las oficinas, la vacancia se ha incrementado a valores récord superando el 16% y una absorción neta negativa de casi 100.000 m2, lo que implica que desocuparon más metros que los que se ocuparon.

Por supuesto que esto trajo aparejado una caída en los precios y todos estos indicadores es lo que menciono como "nuestra pandemia marca argentina", ya que el mercado retomó actividad, pero nadie quiere invertir.

Con respecto a los locales comerciales, si bien ha sido un segmento sumamente afectado, en los últimos meses ha mostrado pequeños signos de reactivación, pero todavía estamos lejos de pensar en un mercado en recuperación. Si bien nos podríamos extender mucho más en detalles del mercado respecto a precios, quienes son los compradores, quienes se animan a crecer, que pasa con la oferta en los distintos segmentos, que hacen los propietarios, que empresas tienen planes de crecimiento o reconversión, entre otros temas.

Pero más allá de las particularidades de todo mercado, donde siempre hay gente dispuesta a seguir, apostar e invertir, lo que queda claro es que, si el Gobierno no genera confianza, no importa en los más mínimo las medidas que tomen y solo quedarán unos pocos jugando a la ruleta.

**Acerca de Colliers Internacional**

En Argentina, Colliers International cuenta con más de 60 años de experiencia en el mercado local, brindando servicios inmobiliarios a compañías locales e internacionales en las más importantes ciudades del país. Actualmente, posee un equipo multidisciplinario de profesionales de alta performance y trayectoria en el mercado. Asimismo, brinda servicios inmobiliarios a desarrolladores, propietarios, corporaciones e inversionistas como: Brokerage (Representación de propietarios y de inquilinos); Valuaciones y Consultorías; Soluciones Corporativas; Inversiones; Project Management y Planeamiento de espacios. Su diferencia es radical en cuanto a la calidad de su servicio. Al presente, es el asesor de elección para muchas de las empresas más innovadoras y exitosas del mundo.

**Alejandro Badino.**
Managing Director Colliers Argentina

Por Lic. Alfredo López Salteri

# CAMBIO DE PARADIGMAS EN LA VENTA

OLVÍDESE DE VENDER. A LA GENTE LE GUSTA COMPRAR, PERO ODIA QUE LE VENDAN. CONCÉNTRESE EN AYUDAR AL CLIENTE PARA QUE COMPRE LO MEJOR PARA ÉL. - MICHAEL LEBOEUF

ALFREDO LÓPEZ SALTERI

Durante años, por no decir siglos, se ha vendido con un modelo de ventas que se centraba en utilizar determinados argumentos al momento de trabajar con el prospecto o con el cliente. Había que tener un buen conocimiento del producto o del servicio, presentar algunas ventajas con un alto grado de convicción y tratar de llegar al cierre. Ese modelo -que podríamos llamar modelo tradicional o modelo de venta compulsivo- forma parte del pasado, aunque sigue estando vigente hasta el día de la fecha.

¿Podemos venderle a alguien algo que no necesita?
La respuesta es sí. Pero, por cierto, tendremos un cliente insatisfecho.
Y, a la corta, un ex-cliente.

Existen miles de vendedores que operan con este modelo y obtienen a veces lo que ellos quieren: venderle algo a alguien. El problema reside en que, la mayoría de las veces, el prospecto o el cliente no obtiene lo que él desea. Tal vez usted me objete: "Bueno, pero esa es la tarea del vendedor, ¿no? Vender". El asunto es que esta es sólo una manera de ver la venta. Sin embargo, la venta es bastante más compleja de lo que los vendedores consideran habitualmente.

El modelo de venta compulsivo se centra en un comportamiento en el cual el vendedor, tan cegado en su afán de vender, termina presionando sobre la colocación del producto o servicio, independientemente de los deseos y de las necesidades reales del prospecto o cliente. Es un modelo centrado en el ganar–perder, en el que lo que importa es que el vendedor gane, y si gana o no la otra parte es un hecho irrelevante.

El aspecto más dramático de este modelo de ventas es que generalmente el resultado es la insatisfacción del prospecto o cliente, con lo cual el vendedor se verá en el futuro imposibilitado de volver a venderle. La realidad es que el vendedor que opera con este modelo termina dándole muerte a su cliente.

En el ámbito inmobiliario, esta realidad la vemos muy habitualmente: un matrimonio termina habitando una propiedad –que supone que ellos compraron; pero que en realidad se la vendieron– y una vez que ha transcurrido el tiempo, un día el esposo le dice a la esposa: "María… ¿por qué compramos esto?". Es en ese momento que se dan cuenta que ellos no lo compraron sino que alguien se los vendió.

Usted podrá pensar que yo exagero, pero piense en cuántas cosas tiene usted guardadas en su hogar y que nunca utilizó. En aquella ocasión, hubo un "hábil" vendedor que logró imponerle su producto.

La venta, como todas las cosas, ha evolucionado, y no sólo en los conceptos que tienen que ver con la venta como proceso sino desde el punto de vista de la importancia que tiene la figura del prospecto o del cliente para el vendedor. En la actualidad, los propietarios, compradores e inquilinos tienen un mayor conocimiento del mercado, de sus productos y servicios, de la diversidad. Están más informados que en el pasado, son más inteligentes y, al mismo, tiempo son más sofisticados. Y como si todo ello fuera poco, exigen un mayor valor agregado. De manera que usted tendrá que adaptarse a esta nueva realidad si desea tener éxito en los negocios.

Volviendo a la evolución de la venta, el modelo compulsivo ha cedido su espacio al modelo consultivo. El modelo de venta consultivo está centrado en el concepto de ganar–ganar. De acuerdo con esta nueva concepción, se entiende que si gana el prospecto o cliente gana el vendedor.

Que ganen ambas partes es lo que permite establecer relaciones duraderas en el tiempo. ¿No es esto lo que busca la empresa en el tratamiento con los clientes? Joe Girard expresó claramente este concepto cuando dijo, hace ya muchos años: "Hay una cosa que yo hago y que muchos vendedores no hacen: pensar que la venta empieza realmente después de la venta, no antes".

¡Cuantas oportunidades se pierden diariamente en el accionar de los vendedores por trabajar con un modelo compulsivo! Siempre he observado que en las gerencias comerciales de las empresas se pone el foco en cuáles son los resultados de los vendedores en función del presupuesto de ventas que les han fijado. Todos miran los números y nadie mira el proceso de venta con que opera el vendedor. Todos miran cuánto se vendió y nadie mira cuánto se dejó de vender ni la caída de la venta.

Lo que intento señalar es que muchas de esas ventas hechas por un vendedor que trabaja con el modelo compulsivo terminan en la devolución del producto o servicio por parte del cliente o en la ruptura de la relación con la empresa. ●

Alfredo López Salteri
Director de ALS Consultants.
Desarrollo para la Transformación.
alsalteri@gmail.com

• Autor del libro "El Servicio al cliente en la actividad inmobiliaria" - Ediciones Bienes Raíces. Buenos Aires 2006

• Autor del capítulo 1 "Acciones Proactivas para la Captación de Propiedades y Clientes" del libro Captación de Propiedades y Clientes de Darío Sokolowski - Ediciones Bienes Raíces. Buenos Aires 2009.





Por Humberto Foresti

# UNA VEZ MÁS, LA CERTIDUMBRE, ES LA GRAN AUSENTE

CUANDO UNO SE PLANTEA NUEVOS DESAFÍOS, LO PRIMERO QUE MARCA ES UN HORIZONTE Y A PARTIR DE AHÍ, TRAZA UN PLAN DE ACCIÓN PARA EL LOGRO DE LOS OBJETIVOS QUE LO LLEVARAN A CUMPLIR EL PROPÓSITO, SIEMPRE Y CUANDO, EXISTAN REGLAS CLARAS QUE GENEREN CERTIDUMBRE, PARA LAS ACCIONES A TOMAR.

HUMBERTO L. FORESTI

Si bien el confinamiento trajo muchos cambios en todo sentido, el primero que salió a la luz fue la gran oleada migratoria al suburbano. Por un lado, en busca de amplios espacios y calidad de vida, donde el teletrabajo juega mucho a favor y por otro, capitalizar un costo de construcción en dólares muy bajo, dado principalmente, por el cepo cambiario que colaboro para que el dólar paralelo se dispare y se licuen los costos en dólares.

Pilar, Escobar, Tigre, Canning, Lujan, volvían a lustrar sus zapatos para salir a la pista de baile. El derrame era bastante homogéneo, se activaron los alquileres, la compra de lotes, casas terminadas y condominios con servicios. Sucedieron situaciones impensadas, loteamientos de barrios privados que, durante años (hablo más de 10 años), no corregían su valor, sumados a una gran oferta de reventas, que castigaban al precio de lista de los desarrolladores, todo ese stock se liquidó en días, dejando espacio a que la lista de precios vuelva a tomar su lugar de preponderancia y hasta permitiendo retocar la misma con ajustes de un 15% a un 20%.

Pero cuando la fiesta se estaba poniendo buena, alguien bajó el disyuntor. La causa, una devaluación abrupta del peso frente al dólar, llevando la cotización del dólar paralelo de $ 130.- a casi $ 200, más de un 50% (semanas del 12/10 al 23/10) entre otros aspectos macro y microeconómicos, agudizando así la brecha entre el dólar oficial y el paralelo en un 143%. Los compradores de lotes, pusieron un freno de mano, dispuestos a dejar caer su reserva aun en contra de perder su depósito. El comprador no estaba dispuesto a validar el precio de un lote de U$S 80.000.-, donde el precio de referencia del dólar era $ 130.- (al momento de reservar), contra un dólar casi tocando los $ 200.- y sin techo en el horizonte más cercano que se disparaba durante el proceso de compra. Por otro lado, quienes estaban empezando a comprar materiales para construir, se encontraron con que algunos insumos atados al dólar, no encontraban un valor de reposición, por ende, comenzaba el faltante. Otro determinante para no querer embarcarse en una obra, por ende, menos aún en la compra de un terreno.

Mientras tanto, las propiedades de CABA están casi a punto de cerrar el tercer año consecutivo en una baja pronunciada de escrituras. Estas no corrieron con la misma suerte que las del suburbano ya que si bien los pozos nuevos comenzaron a marcar un camino en materia de precios, promedio un 40% inferior a los precios de productos terminados, al no poder prever dónde acabaría esa corrida del dólar, el inversor pone freno de mano y se ajusta al famoso "WAIT AND SEE" (espero y veo), nadie mueve un dedo. En materia de precios, la tenencia de inmuebles está muy atomizada en cuanto a sus propietarios con lo cual cada uno maneja sus tiempos y necesidades y quienes no tienen necesidad de venta, sostienen los precios. Una minoría, aceptó descuentos entre un 15% y un 25% como para mover la ficha, pero sino, han preferido retenerlo o bien pasarlos al alquiler, aun así, asumiendo una renta muy baja en dólares.

En cuanto a lotes urbanos para desarrollos multifamiliares, "materia prima" esencial para cualquier desarrollo inmobiliario, estos habían comenzado a transitar un buen camino. En su gran mayoría los desarrolladores buscaban intercambiar tierra por m2 terminados en la futura obra y algunos, para condimentar mejor el plato, sumaban productos terminados de la desarrolladora en otras ubicaciones, pero en sí, casi ninguno bajo ofertas en efectivo. Las ubicaciones Premium, teniendo en cuenta que la tierra es el bien escaso por excelencia, donde se vende esa esquina única, no se reproduce en otro lado, esos terrenos sufrieron algún descuento, pero se hacían operaciones en efectivo.

En este momento, frente a un horizonte incierto, los desarrolladores han preferido desensillar y tomarse su tiempo dado que hoy dependen exclusivamente del inversor privado con capital propio frente a la ausencia del crédito y éste, como he mencionado, se sentó arriba de sus dólares, WAIT AND SEE.

El plan económico de un país, es la hoja de ruta que te marca el camino, podrás encontrarte con baches, caminos cortados, o falta de visibilidad pero por lo menos genera CERTIDUMBRE la que busca desde un inversor local, quien quiere apostar por la economía nacional, desarrollando nuevos negocios, hasta inversores internacionales que buscan apostar por un país, lo que eso conlleva, el ingreso de divisas y quienes pretenden como algo básico, seguridad jurídica, el derecho a la propiedad privada entre otros aspectos macro y micro económicos.

Una vez más, la CERTIDUMBRE, es la gran ausente. ●

PROYECTOS & INVERSIONES
Humberto Luis Foresti
Director
www.humbertoforesti.com.ar

Por Esteban Edelstein Pernice

# VENTANA DE OPORTUNIDAD

ESTEBAN EDELSTEIN PERNICE
DIRECTOR DE CASTEX PROPIEDADES

¿Por qué hablamos de una ventana de oportunidad? De manera similar a como ocurrió en muchísimas ciudades en el mundo, el actual contexto de pandemia y consecuente aislamiento hizo que muchas personas se replanteen como estaban viviendo y los motivo a evaluar las comodidades del lugar que habitaban.

Durante la cuarentena, la gente y especialmente las familias se orientaron a buscar mayores espacios fuera de la ciudad, más metros cuadrados, su propio terreno, y se revalorizo aún más el acceso a las áreas verdes y a los espacios comunes con baja densidad poblacional ya que los mismos facilitan el distanciamiento social.

A esta situación se sumó el home office, que si bien fue impuesto por las circunstancias, demostró en muchos casos que es posible desenvolverse con eficiencia en el plano laboral sin necesidad de concurrir a la oficina todos los días.

En Argentina se produjo además una situación especial producto de la devaluación del peso que produjo una baja muy importante en los costos de construcción medidos en dólares, por lo que quienes cuenten con ahorros en esa divisa van a encontrar una interesante oportunidad para adquirir terrenos en barrios privados y construir su vivienda a precios mínimos históricos.

Esta situación me produce un “deja vu” del 2002, después de la devaluación a la salida de la convertibilidad, cuando se dio una situación similar de abrupta devaluación que produjo un boom de nuevas construcciones.

Medido en dólares, el costo de construcción de una casa de 232 m2 en el cuarto trimestre de 2016 era de U$S 362.500 mientras que en octubre de 2020 fue de U$S 168.980. Mientras que el precio en dólares del m2 era en el cuarto trimestre de 2016 de U$S 1558 versus los U$S 725 de octubre de este año **(*)**. Lo que representa una baja de alrededor del 50 %.

Igual, debemos tener en cuenta que estos datos representan una foto. El costo final en dólares va a depender de la inflación de los costos de construcción y del tipo de cambio. Si la inflación sube y el dólar se mantiene estático, el costo de la construcción en dólares subirá; y si el dólar se devalúa más que la inflación, el costo final de la casa medido en dólares será ser aún menor.

Esta baja histórica del costo de construcción nos presenta una muy importante oportunidad para adquirir un terreno y construir.

**COMPARATIVA CON UN DEPARTAMENTO**

La mayor demanda en terrenos en barrios privados para construir justamente se explica es que mejoró aún más la ecuación económica para la alternativa lote+casa en un barrio cerrado versus la alternativa departamento en la Capital Federal o barrios aledaños. Como ejemplo, con alrededor de U$S 240.000 se puede comprar un terreno en Terralagos (Canning, Ezeiza) o en Puertos (Escobar) y construir una vivienda de unos 200 m2. ●

**(*)** Este costo contempla absolutamente todo lo necesario para mudarse y se ajusta por CAC (entre otros ítems incluye: derechos municipales, estudio de suelos, conexión de servicios, interiores de placares, iluminación, honorarios profesionales, nivelación de terreno, conexión de servicios y rentabilidad de la empresa constructora. No incluye el IVA. Datos provistos para la nota por la empresa Victoria Homes (www.victoriahomes.com.ar)

castex
**Esteban Edelstein Pernice**
Director de Castex Propiedades
**www.castex.com.ar**



Deco House

Diseño de muebles con modelos exclusivos y alta calidad

Fábrica propia con cortos tiempos de entrega.

www.decohouseok.com decohouse.ok

11-5980-5475 11-3594-7383 decohousemuebles.ok@gmail.com

Por Juan Bautista Arnaude

# LAS CRISIS GENERAN **OPORTUNIDADES**

JUAN BAUTISTA ARNAUDE

Es durante las crisis donde se pueden capitalizar verdaderas oportunidades, fundamentalmente de aquellas personas que tienen una buena lectura a largo plazo. Soy un convencido de que al invertir en bienes raíces, es proyectarse a ver al menos 10 años en el futuro.

Hoy la transformación digital llegó para quedarse y es por ello que es recomendable actualizarse en forma permanente. Esto pone al alcance de los usuarios finales varias herramientas muy prácticas, que contribuyen a que esté muy bien informado antes de visitar una propiedad.

Sin dudas el mejor camino para transitar esta nueva etapa es ser ágil, claro, preciso y transparente en lo que comuniquemos y generarle al cliente una solución en su necesidad o problema inmobiliario a través de un sincero asesoramiento.

Esta crisis inédita a nivel mundial pone y puso en las manos a muchos inversores, varias oportunidades para quienes tienen la posibilidad de aprovecharlas. Se han dado importantes bajas de precio en varias tipologías de propiedades y eso aparte de generar un sinceramiento del mercado en el momento actual, genera fluidez en los negocios para seguir apostando al mediano plazo (por ejemplo) a generar nuevos desarrollos / emprendimientos inmobiliarios.

Definitivamente a la hora de invertir en bienes raíces, aconsejo mirar el bosque y no el pino.Hoy la importante vacancia de metros disponibles en distintas tipologías de inmuebles dentro de Capital Federal, genera atracción para quienes saben y quieren aprovechar esta coyuntura con una mirada configurada a largo plazo. ●

ARNAUDE BROKERS

**Juan Bautista Arnaude**
Propietario de Arnaude Brokers
www.arnaude.com.ar

# ¿TE PREOCUPA LA DEVALUACIÓN Y DESEAS PROTEGER TU PATRIMONIO?

EL 2020 HA SIDO UN AÑO MARCADO POR LA INCERTIDUMBRE; EN ARGENTINA AL IGUAL QUE EL RESTO DE LOS PAÍSES DE LATINOAMÉRICA, LA ESTABILIDAD DE LA MONEDA ES PRIORIDAD PARA LAS INVERSIONES, SIENDO LA REFERENCIA NORMALMENTE EL DÓLAR AMERICANO O EURO YA QUE MANTIENEN SU VALOR EN EL TIEMPO.

MARÍA T. VILLALOBOS

Desafortunadamente la fe en las inversiones locales se pierde cuando se colocan controles excesivos, haciendo que las opciones de traspaso de dinero sean limitadas y empujando al inversor a buscar otras opciones bajo condiciones de mayor libertad y seguridad, como Venezuela que desde los años 2000 se ha visto afectada por un éxodo de capital y talento humano que ha beneficiado a otros países en búsqueda de protección personal y patrimonial.

Como referencia, la inflación en los Estados Unidos es de 1.4% anual en promedio, comparada con un 30% en Argentina, quien además se ve afectada por devaluaciones periódicas de su moneda.

Históricamente los latinoamericanos hemos elegido como destino principal de inversión los Estados Unidos, y más específicamente el Sur de la Florida debido a que el retorno es en Dólares, tenemos respaldo y soporte basado en regulaciones confiables con un alto nivel de seguridad de inversión, las propiedades mantienen su valor, su localización estratégica nos permite venir a ver nuestras inversiones con facilidad mientras disfrutamos unas vacaciones en familia, y el apoyo en todo el ciclo de inversión es constante si has elegido bien a tu Agente Inmobiliario.

Podríamos enumerar más ventajas, pero lo cierto de todo esto, es que cuentas con una incomparable opción de inversión que te dará la oportunidad de proteger tu dinero en el tiempo, disminuir o eliminar incertidumbres y poder satisfacer tus necesidades y las de tu familia.

En Inmo Solutions Miami somos un equipo que te apoyará en la compra o venta, desde la elección de tu propiedad, hasta el cierre de esta, apoyándote además en el arrendamiento y administración mensual, para que recibas un ingreso pasivo sin preocuparte por tener una inversion fuera de tu ciudad de residencia.

**¿Como trabajaríamos juntos?**
En nuestro primer contacto queremos saber sobre ti, escucharte, conocer tus motivaciones, inquietudes y expectativas para personalizar y adaptar nuestro plan de trabajo en base a tus preferencias.

Esto incluye, la selección de propiedades, la forma de compra (Natural o jurídica), apertura de cuenta bancaria y aplicación al crédito, manejo de Impuestos, escrituración, arrendamiento y administración de tu propiedad, entre otros aspectos que identificaremos juntos.

**¿Crees que, por no poder Viajar, no puedes hacer esta inversión?**
Actualmente comprobamos que la tecnología nos permite acortar distancias, muchos están tomando ventaja de esto y ya han puesto su dinero a producir en Dólares con inversiones en Bienes Raíces en Miami.

Una vez selecciones las propiedades que más se adapten a tu perfil, acordaremos visitas virtuales para recorrer la propiedad y sus alrededores en detalle. Sentirás como si estuvieras con nosotros y podrás interactuar para aclarar dudas y confirmar el estado de esta, incluso contamos con aliados en Argentina para apoyar el proceso legal de escrituración.

Te puedo decir, que, aunque el proceso es complejo, con nuestra experiencia y recursos, lo hacemos fácil y dinámico para ti. Seremos socios y no proveedores, ya que tus necesidades e inquietudes son nuestros retos.

Nuestro inventario es extenso ya que tenemos acceso al sistema de listados múltiples con propiedades residenciales, comerciales, y de negocios; así como proyectos en pre-construcción, con lo cual tienes todo el catálogo de propiedades al alcance de tu mano en un solo lugar.

Llámanos, visita nuestra página web, o conéctate con nosotros en las redes, estaremos encantados de asesorarte en tu inversión.
Estas son solo algunas de las opciones a las que puedes tener acceso:

CAPITAL INT'L REALTY

**MARÍA T. VILLALOBOS**
Asesor Inmobiliario - Notario Público

MariaT@inmosolutionsmiami.com
www.es.inmosolutionsmiami.com
+1 786-285-5855
@inmosolutionsmiami
@inmosolutionsmiami

# VIVIR FRENTE A LA CANCHA DE POLO EN PILARÁ

IMPLANTADO EN EL CASCO DE UNA FAMILIA TRADICIONAL DEL POLO CON PAISAJISMO DISEÑADO POR THAYS Y UNA ARBOLEDA MAJESTUOSA, LA CANCHA 1 ESTÁ UBICADA EN EL CORAZÓN DE PILARÁ UN LUGAR SÚPER PRIVILEGIADO.

A su alrededor se esperan diseños arquitectónicos sorprendentes, acordes con la infraestructura de nivel internacional, que se invirtió en el desarrollo, y al público selecto de Pilará.

Esto lo garantizan con un filtro de aprobación estética curada por el comité de arquitectura, con la colaboración y la impronta de Federico Alvarez Castillo que se destaca en esta materia. Ana y Pedro Falabella están diseñando su casa que van a construir sobre la Cancha 1 en Pllará. Pedro (h) se destacó este año compitiendo en el Abierto de La República y jugando en Palermo con su equipo La Irenita II de Mac Donough. Pedrito ganó el MVP mejor jugador y mejor yegua. Juan Falabella, el hijo menor también es polista y le sigue los pasos de cerca a su hermano mayor. Es lo más grande que le puede pasar a un polista. ¡Están felices!

A los Falabella los obnubila Pilará, les encanta a todos en su familia. Decidieron hacer su casa sobre la cancha, porque se sienten muy identificados. Disfrutan del campo, vivieron muchos años en Carmen de Areco y también en San Antonio de Areco. La posibilidad de estar en un lugar así, con las mismas características, y a solo metros de la Panamericana, es perfecto. La arboleda que rodea este lugar es magnífica, teniendo además la amplitud que les brinda estar frente al polo.

**MARCOS HEGUY**, con 10 de hándicap fue uno de los mejores jugadores de polo de la Argentina y del mundo. Miembro de una familia legendaria, él y sus tres hermanos, Horacio, Gonzalo y Bautista (quienes durante años fueron los Indios Chapaleufú, equipo que se consagró, con 40 goles, como uno de los mejores de la historia del polo), y su padre, su tío, sus primos y su abuelo, forman una estirpe de campeones que lleva el polo en la sangre. Marcos nos cuenta un poco como arrancó el polo en Pilará y como fue posicionándose entre los polistas.

Familia Falabella

*"Yo ya había arrancado con Enrique Ruete, el desarrollador de Pilará, para ser la cara del polo en Pilará. Me contacté con él por circunstancias de esponsoreo para el equipo con Piaget, la reconocida marca de relojes de alta gama, a los que había conocido haciendo remates de caballos en Inglaterra. Hablé con Enrique y formamos un equipo con los dos Merlos, Agustín y Sebastián, y Santiago Chavanne. El equipo se llamó Pilará Piaget, así terminó Piaget envuelto en el polo de alto handicap.*

*En el lanzamiento de Pilará en el 2007 se hicieron dos presentaciones en Inglaterra y una en Palm Beach, para introducir a Pilará en el mundo del polo internacional.*

*El equipo jugó el Abierto Argentino del 2008 al 2012, tuvo bastante éxito siempre quedamos finalistas entre los cuatro mejores equipos en la Triple Corona. El equipo Pilará Piaget ayudó a que se conozca Pilará como un desarrollo premium a nivel internacional.*

*Ahora estoy comenzando a construir mi casa en Pilará. Agustín Merlos ya hizo la suya y ya está viviendo aquí. Mis primos Eduardo y Pepe Heguy también comenzaron a construir sus casas. Pilará, por su fácil acceso y por su ubicación privilegiada, al lado de la Asociación Argentina de Polo, ha atraído a muchos polistas a vivir en este lindísimo lugar y disfrutar de su extraordinaria cancha de golf".*

## DELFÍN URANGA

Nuestro vecino distinguido y la sinergia con la AAP

Delfín es el vicepresidente de la Asociación Argentina de Polo (AAP), criado en una familia de polistas, tiene su origen y su presente totalmente sumergido en el deporte, es un verdadero polista pura sangre.

**BRM: Contanos un poco de la relación de los Uranga con Pilará.**
A Pilará lo vimos nacer. Papá estuvo desde la selección del nombre y fue el primer presidente del club de polo. A mí siempre me gustó Pilará por el hecho de tener muy buen nivel, se nota la búsqueda de excelencia, su ubicación al lado de la Asociación Argentina de Polo (AAP) que es el emblema del polo a nivel mundial, nadie tiene lo que tenemos nosotros acá, y esta dupla pone en valor a toda la zona.

Me parece que es ideal para el polista, para que se desarrolle el deporte, que viva en un barrio espectacular, con deporte de primer nivel.

**BRM: ¿Cómo ves la sinergia entre la AAP y Pilará?**

Delfín Uranga, su hija Azul, su mujer Bárbara Tanoira, y sus hijas Esperanza y Alma

Lía Salvo

Para nosotros desde la AAP estar envueltos por Pilará nos encanta. Ya venimos transitando cosas en conjunto desde la administración anterior y han sido todas un éxito.

También tenemos proyectos para potenciarnos con Pilará, me parece que hacemos un complemento espectacular. Personalmente veo montón de oportunidades. Sueño con un mundial femenino y masculino, el poder organizarlos en combinación con Pilará, por logística de casas y sus caballerizas, me parece que se hace muy posible.

La Asociación se ve beneficiada con el crecimiento y espero que podamos construir conjuntamente. Aprovechar el espacio verde para generar ingresos, ponerle valor y subir el nivel de la calidad de vida en general.

Realmente este predio es único.
Cuando éramos jóvenes este lugar era un páramo. Jugábamos con los Novillo y los Di Paola, ahora es una especie de Disney. Pilará lo impulsó con muy buen nivel, al buscar la excelencia, y al poner la vara bien arriba. Las asociaciones con figuras como Gaby Sabatini, Jack Nicklaus y Marcos Heguy fueron muy valiosas.

**LÍA SALVO, UNA GRAN EMBAJADORA**

La mejor polista argentina y la que nos abre el juego de polo femenino en el mundo entero.

**BRM: ¿Cómo llegaste a jugar en Pilará y desde cuando tenés acá tus caballos?**
Juego en Pilará con Lynly Fong y estoy con ella desde los 14 años cuando la conocí en Singapur. Hace 8 años que ella construyó la primera caballeriza acá en Pilará, yo le cuido sus caballos.
A esta altura son casi míos, a ella le encanta jugar al polo en la Argentina. Lynly es la mejor jugadora de Asia.

**BRM: ¿Cómo ves el polo femenino en Pilará?**
"Creo que nos falta el apoyo a las mujeres, yo soy la única. A mí me encantaría vivir en Pilará y tener mi casa sobre la cancha de polo, me parece un sueño. La puerta nos la abrieron los hombres, somos hijas, hermanas y novias las que jugamos.

Antes era una mala palabra prácticamente que quisiésemos jugar. Ahora está el semillero de polistas que ha crecido muchísimo, veo muchas chicas de 11 años jugando que no había pasado nunca. Estoy segura que vamos a lograr pronto ser potencia en polo femenino también'. •



LUCHÍA-PUIG
BROKERS INMOBILIARIOS

DIVISIÓN VIVIENDAS • DIVISIÓN COMERCIAL INDUSTRIAL

114871-5994 / 114980-5000

INFO@LUCHIAPUIG.COM.AR

WWW.LUCHIAPUIG.COM.AR

# EN EL 2021: LA CONSTRUCCIÓN Y EL AGRO SERÁN LOS QUE IMPULSEN LA REACTIVACIÓN ECONÓMICA

BREVE ANÁLISIS SOBRE LA SITUACIÓN DE MERCADO DE FALTANTES, Y LAS EXPECTATIVAS PARA 2021

Uno de los temas de agenda en el sector de construcción es la "falta de materiales", en PVC Evolution nos dedicamos a la provisión de aberturas de PVC como principal línea de negocio, y además contamos con otras líneas de productos como puertas, pisos, decks y accesorios que nos permiten dar una solución integral en el momento de la cotización de una obra.

Nuestro rubro no fue afectado por la falta de materiales, ni en el inicio de esta situación de mercado ni lo es ahora. No se frenaron los despachos a cero como si en otras categorías, pero si estamos sufriendo atrasos productivos de entre 20 y 25 días producto terminado netamente por los protocolos de prevención y cuidado debido al COVID-19.

Inicialmente lo primero que tuvimos que hacer fue trasladar un atraso de 15 días en las entregas a nuestros clientes, informándoles a cada uno de ellos para que pueda programar sus obras, ya que lo que estaba en proceso no se podía modificar.

En segundo lugar, a aquellos clientes en los que sus obras estaban ingresando en etapa de definición de aberturas, buscamos un trabajo en conjunto con el arquitecto, para adelantar los tiempos de armado de vanos, para poder comenzar a fabricar antes de tiempo, y así tener el producto terminado para cuando se necesite sin vernos perjudicados por el atraso del mercado. Pondríamos a trabajar en paralelo entre los tiempos de obra y los tiempos de fabricación.

Las cotizaciones nuevas en este contexto tienen otro tratamiento, porque el manejo de expectativas de los clientes uno las puede manejar de antemano, y buscamos distintas alternativas para que todo se pueda desarrollar con normalidad en los tiempos de obra. Una de ellas fue trabajar con pre marcos y fabricar nuestras aberturas a medida en función a estas. Otra opción, fue definir las medidas de las ventanas y que la obra se comprometa que esas medidas se respeten.

Para nosotros es importante cumplir con las expectativas de los profesionales y de los plazos que nos comprometemos, por eso logramos generar en conjunto con ellos una estrategia inteligente para que puedan continuar con el desarrollo de sus obras.

Uno de los factores que explican los problemas de abastecimiento, son los protocolos de producción por el COVID-19, que no nos dejan trabajar con el 100% del personal por lo que la capacidad productiva bajo; y el otro fue los insumos importados y las nuevas restricciones a la importación, que nos demoran el ingreso de productos esenciales para las materias primas, y la alta demanda de mercado.

No es la primera vez que hay faltante de materiales en nuestro país, ya nos pasó varias veces en periodos anteriores, 2010 por ejemplo, que importar era casi imposible, o en el 2008 pre crisis, donde la demanda fue tan elevada que no había manera de satisfacerla. En esos años no nos perjudico tanto, ya que la participación de las aberturas de PVC por ejemplo, era muy baja sobre el total del mercado. Hoy, el PVC se está conociendo más, se está haciendo más accesible para todos los consumidores comparativamente con el aluminio, se está masificando, llevando la participación de mercado a dos dígitos. Por eso, en nuestro caso, tenemos un know how nos permite adelantarnos a posibles escenarios en este contexto de incertidumbre.

Estimamos que la normalización en mercado productivo se va a dar con la implementación de la vacuna contra el COVID-19 que todavía no tiene fecha en argentina, aunque se habla de algo muy próximo, o el levantamiento de las restricciones a la importación no es algo que se solucione en el corto plazo, y menos aún en la situación económico-financiera en la que se encuentra el país. Por lo que, creemos que la normalización se va a ir dando en un proceso de tiempo, pero no de manera inmediata, ya que el desarrollo de estrategias distintas por parte de las empresas lleva su tiempo, y todo va a depender de la política del gobierno sobre el tipo de cambio. Esto último puede revertir la situación de un mes a otro.

Hoy la herramienta que garantiza seguridad para la continuación de las obras es el acopio de materiales porque nuestro rubro se comercializa diferente que las otras categorías de la construcción. Nosotros ya tenemos definidas nuestras entregas de marzo 2021, porque son todas las obras que estamos colocando en la cola de producción durante diciembre. En caso de que la cantidad a entregar en marzo supere nuestra capacidad productiva, tenemos dos meses para anticiparnos a posibles soluciones para satisfacer esa demanda.

Creemos que el 2021 la construcción será el sector junto con el agro que impulsen la reactivación económica. Siempre fue el primer sector en reactivar luego de alguna crisis, y también es considerado el sector como un buen refugio para el dinero/ ahorros.

Para la activación del mercado de construcción, sin entrar en políticas cambiarias, creemos que lo primero que se debe solucionar por parte del gobierno es que la brecha de los distintos tipos de cambio se disminuya, es muy importante que los planes crediticios de los que se hablaron estos últimos meses o créditos hipotecarios nuevos tomen fuerza y se hagan realidad.

Hoy, adquirir tu propio hogar, para una familia de ingresos medios, le representan 25/30 años de salario, por lo que les resulta casi imposible. Es necesario que los Dptos/M2 terminados tengan opción de salida y que no queden en manos de los inversores, porque esto hará que se frene el impulso de la reactivación.

Por **Tomás Ibarra**
Socio Gerente de PVC Evolution

**Acerca de PVC Evolution**

PVC Evolution es una compañía de capitales nacionales, que se dedica a la provisión de aberturas de PVC, puertas, pisos, decks y accesorios. Cuenta con 20 años de trayectoria en el mercado de construcción y un equipo de profesionales que asesoran sobre la calidad constructiva para que una obra sea eficiente energéticamente. Su diferencial es dar la mejor solución en productos de PVC logrando que sean accesibles, brindando al usuario final un mayor confort y ahorro energético, colaborando para lograr viviendas más sustentables. Son distribuidores oficiales de la única fábrica industrializada de aberturas de PVC del mercado argentino, que está automatizada en el 100% de sus procesos, integrada verticalmente en su materia prima, y con una capacidad instalada de más de 10.000 aberturas por mes.

# GRUPO CORIA

## PROYECTOS CON CALIDAD CONSTRUCTIVA Y ALTO RENDIMIENTO

LA DESARROLLADORA INMOBILIARIA DE GRAN CRECIMIENTO Y CONSOLIDACIÓN EN 2020 CONCENTRA SUS PROYECTOS CERCA DEL KM 56,5 DEL RAMAL PILAR DE LA PANAMERICANA, EL NUEVO POLO DE CRECIMIENTO INMOBILIARIO Y COMERCIAL DE LA ZONA. SUMA ADEMÁS ATRACTIVAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS E INVERSIÓN.

Liderado por Tomás Coria, junto a su hermano Ignacio, el Grupo integra además de la desarrolladora, una empresa constructora, inmobiliaria, desarrollos hoteleros y una empresa dedicada al diseño de interiores, decoración y fabricación de muebles.

El tiempo y la velocidad son uno de los baluartes de grupo. El ciclo de inversión de una obra no demora más de 12 meses en promedio; así se encadenan una salida más rápida de los inversores, mayor rentabilidad y el turn-over más competitivo del mercado inversor.

Grupo Coria presenta atractivas opciones de inversión, en las que resaltan el diseño, la funcionalidad y las distintas tipologías. En el último trimestre de 2020 y durante el 2021 lanzarán 1.000 unidades, con más de 120 mil m2 de obras.

Este crecimiento se debe, según Coria a que: *"en cada proyecto evaluamos ubicación, logística y velocidad de obra, calidad de terminaciones y priorizamos la comercialización de rápida rotación. Otro factor que ayudó a posicionarnos es la solidez y salud en lo financiero. Al integrar verticalmente a proveedores y otros rubros de la cadena de valor no estamos tan afectados por la coyuntura país".*

Acerca de los productos, describió Coria: "tenemos unidades construidas y en pleno desarrollo. Ya finalizados, contamos con unidades en el ba-

rrio cerrado La Cañada, con acceso directo desde la Panamericana. Lanzamos la 3era etapa de Cañada Village con el 32 % vendido en pocas semanas, donde sumamos 200 nuevas unidades. Además, Altos de La Cañada situado en el Km 55,5, a pocos metros del acceso, con el 62 % de sus 166 unidades vendidas. A su vez, iniciamos la obra de Townhouses Arces, ubicados en el barrio cerrado Los Arces de La Cañada de Pilar, donde vendimos las 10 unidades en sólo 3 meses. Los townhouses promedian 80 m2 cubiertos y cuentan con un jardín propio de 200 m2 a 400 m2".

Las posibilidades de invertir en proyectos del Grupo Coria son amplias, los tickets arrancan en USD 52 mil y llegan a USD 1 MM. Asimismo, en los proyectos multifamiliares se ofrece pago al contado con un anticipo inicial de 20%, otro 20 % al inicio de obra, un refuerzo de 20% contra avances y el saldo de 40% a la posesión; o financiación que implica un anticipo del 10%, 10% con el inicio de obra, 10% de refuerzo y otro 20% a la posesión de la unidad, el saldo se puede pagar en 120 cuotas en pesos ajustables por CAC.

El hotel en Pilar operará bajo la marca Dazzler by Windham y tendrá 90 habitaciones que se comercializan en USD 100 mil. Hay una promo lanzamiento hasta el 15 de enero de 2021 a U$S 70 mil cash a la firma, o U$S 35 mil de anticipo y 18 cuotas de U$S 3 mil, con una renta estimada del 5% el primer año, del 8% el segundo y del 10% el tercero. En el último mes fueron reservadas 40 unidades. ●

GRUPO CORIA
LOS SUEÑOS SE CONSTRUYEN
www.grupocoria.online
@grupocoria
coriagrupoempresario
tel. +54 911 5050 4200

UNIDADES DESDE USD 205.000.-
PAGA SOLO EL 5% PARA RESERVAR TU UNIDAD HOY.

RENTA EN DÓLARES ADMINISTRACIÓN HOTELERA CON RENTA 10% FIJA EN DÓLARES
POSIBILIDAD DE PAGO CON BITCOINS GRANDES BENEFICIOS IMPOSITIVOS
RESIDENCIA PERMANENTE SIN PAGO DE IMPUESTOS A LAS GANANCIAS

11 5 472 0007
ROLANDOLEVY@GMAIL.COM
RESHYT REAL ESTATE

# Global Investments

## DESARROLLAMOS IDEAS RENTABLES

Somos una empresa profesional con visión emprendedora y pensamiento innovador.
Tenemos como misión incorporar un nuevo modo, integral y profesional, de asistir a nuestros clientes en el desarrollo de negocios en el mercado inmobiliario.

Paraná 297 Martinez, Buenos Aires, Argentina.
**global-investments.com.ar**
recepcion@global-investments.com.ar
+(54) 11 4519-6686