Revista Nº 159
Septiembre 2020 - $230 AR
www.on24.com.ar

ON24

EL LADRILLO SE IMPONE

EL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN SE REINVENTA ANTE LA COYUNTURA, CON NUEVOS PRODUCTOS Y FORMATOS INNOVADORES DE INVERSIÓN

LABORATORIO QUANTUM

PRECISIÓN DIAGNÓSTICA

EN TIEMPOS DE CORONAVIRUS

Institución libre de COVID-19

Grupo Oroño ha declarado a Diagnóstico Médico como una Institución libre de COVID-19 **para asegurar el bienestar de todos los pacientes que requieran control o seguimiento**.

Por turnos o consultas:

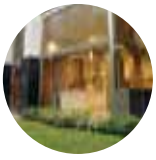
Tel. 523 2323 / 525 2200
341 7232323
info@diagmedico.com
www.diagmedico.com

Bv. Oroño 1515

Estudios indispensables e impostergables de diagnóstico por imágenes.
De lunes a viernes de 8 a 19 h.

Bv. Oroño 1526

Primer piso servicios Quantum.
(Anatomía Patológica)
De lunes a viernes de 8 a 19 h.



Bv. Oroño 1441

Servicios de Imágenes Odontológicas, Dermatoscopía y Laboratorio.
De lunes a viernes de 7 a 19 h.

Bv. Oroño 1309 (Elas)

Estudios indispensables e impostergables de diagnóstico por imágenes.
De lunes a viernes de 8 a 19 h.

ELLECKTRA

DIAGNÓSTICO MÉDICO OROÑO

ELAS

GRUPO OROÑO
Prestadores de Salud

EMMA

Av. Pellegrini 1640
Rosario

www.fundar.com.ar

Gimnasio, Patio, Quincho y Parrillero.
Loft y un dormitorio. Casas en centro
de manzana, Laundry y Bicicleteros.

fundar

JOSÉ ABIAD 0341 4241919
BANCHIO 0341 4476611
M.GUSTAFSSON 0341 4256193
RINESI 0341 4259597
DUNOD 0341 4204500

PUNTO DE VENTAS.
Av. Pellegrini 1568
De Lunes a Viernes
de 10 a 13hs,
Sábados de 10 a 12hs.

60
CUOTAS

SUMARIO

N•159

04
EDITORIAL
El ladrillo sigue siendo el único refugio

06
OPINIÓN
La educación en tiempos de cuarentena

10
ESPECIAL URBANISMO

11
Rosario sigue necesitando del centro

14
Presentan un novedoso sistema de inversión con garantía inmobiliaria

16
Un nuevo desarrollo con diseño e innovación constructiva de Método 33

18
A fin de año comenzarán a construir una torre premium en la costanera central

24
Ponen en marcha la Torre II de Costavía y amplían proyecto con nuevos terrenos

28
La oportunidad que aflora con la pandemia

32
Condominios: la fórmula que combina capitalización de ahorros con calidad de vida

36
G70 apuesta fuerte en Rosario y mira a Paraguay para un desarrollo inmobiliario

40
Un edificio único, donde vive la sustentabilidad

44
«Ser desarrollador en este mercado exige mucha reacción y velocidad de ejecución»

50
RE/MAX Forum redobla su apuesta en Puerto Norte, suma espacio y apunta nuevos segmentos de mercado

52
«La pandemia nos dejó una cultura diferente en lo que refiere al consumo del hábitat»

56
Megaproyecto busca socio local para construir un World Trade Center en Rosario

58
Park Empresario se la juega con flexibilidad de ocupación y financiamiento para seducir pymes

ON24

portalON24
@portalON24
@portal_on24

www.on24.com.ar

Revista Nº 159
SEPTIEMBRE 2020

DIRECCIÓN PERIODÍSTICA
Fabiana Suárez
fabianaasuarez@gmail.com
prensa@on24.com.ar

REDACCIÓN
Nicolás Aramendi
n.aramendi@on24.com.ar
Mariano Fortuna
m.fortuna@on24.com.ar
Emmanuel Paz
e.paz@on24.com.ar

DIRECCIÓN COMERCIAL
Mariano Zárate Ruiz
m.zarate@on24.com.ar
comercial@on24.com.ar

DIRECCIÓN ADMINISTRATIVA
Claudia Gimenez
c.gimenez@on24.com.ar
Alejandra Caccia
a.caccia@on24.com.ar

DISEÑO EDITORIAL Y ARTE DE TAPA
Georgina Varela
dggv@outlook.com

Mitre 170 - Piso 2
(S2000COB) Rosario
Provincia de Santa Fe, Argentina

Línea central ON24: (0341) 447-5700
Redacción: (0341) 447-5888
Comercial: (0341) 447-5999
Administración: (0341) 447-5777

info@on24.com.ar

www.on24.com.ar es una marca de Libremente SA.
Propiedad de Libremente SA.
La revista ON24 es Marca Registrada.
Derecho de autor en trámite.

«Las opiniones y notas publicadas en la revista son responsabilidad de sus autores y no corresponden necesariamente al pensamiento de ON24»

ISSN N° 1851-4723

9 771851 472001

Construimos en serio, no en serie.

COLUMBIA
Colón esq. Cochabamba. Rosario.

LIVINGREEN
Güemes 2472. Rosario.

CONQUEROR
JM de Rosas 1630. Rosario.

SINGLE
Brown 1790. Rosario.

FOSS II
Corrientes esq. San Lorenzo. Rosario.

CONDO NELLO II
Alem 2450. Rosario.

CITTÁ LUX
Tucumán 2126. Rosario.

360 BUILDING
Bv. Urquiza 571. San Lorenzo.

WE BUILDING
Av. Pellegrini 4041. Rosario.

¡Contactanos!

(0341) 558 1414 / 558 8888 info@g70desarrollos.com.ar

Corrientes 631, Piso 3° | Foss II Edificio de Oficinas | Rosario, Santa Fe, Argentina.

g70desarrollosinmobiliarios g70desarrollosinmobiliarios www.g70desarrollos.com.ar

G70
DESARROLLOS INMOBILIARIOS

EL LADRILLO SIGUE SIENDO EL ÚNICO REFUGIO

Despiértennos cuando se termine septiembre. Trillado, sí, estimados lectores. Pero es una realidad. La realidad argentina. Desde la Redacción de ON24 seguimos con preocupación todos los sucesos que se van dando en nuestro país. Y no pintan para nada bien las cosas. No sorprende lo que decimos, claro. Ante el falso dilema de salud o economía, el Gobierno argentino terminó dejándonos sin salud y sin economía. Por ello es que decidimos dedicarle este número exclusivamente al sector inmobiliario, quizá uno de los pocos que todavía ofrece algo de esperanza y de certidumbre en un futuro que parece cada vez más aciago.

Con notas a desarrolladoras, a inmobiliarias, para descubrir bien de cerca cómo están los desarrollos urbanísticos en Rosario y en la región. Porque el desarrollo urbano ya forma parte de la idea y funcionamiento no sólo de las ciudades, sino también de las áreas metropolitanas bien entendidas. Las casas, los inmuebles, se han convertido en una reserva de valor en una Argentina que año a año pierde cada vez más en sus activos. Siempre el ladrillo ha sido una reserva de valor, pero ahora más que nunca. Es una opción superadora para muchos, superadora a comprar a dólares -cuando el BCRA lo permite-, y un buen negocio, claro, para el que tiene el dinero y el que tiene paDra construir.

Esa vieja frase, que no por vieja deja de ser menos cierta, de que el ladrillo sigue siendo el mejor negocio para los argentinos. En un país con una pérdida sistemática de confianza en nuestra propia moneda, en el peso argentino. El último gran refugio, el último gran activo. Atado a nuestro querido suelo, inamovible, seguro. Los bienes raíces.

on24

DISTRITO PUERTO NORTE

Sólido desde todo punto de vista.

Distrito Puerto Norte es un desarrollo fortalecido por la alianza con empresas de gran trayectoria que aportan expertise, calidad y respaldo en cada proceso.

De esta manera, el barrio exclusivo en altura se está convirtiendo en una realidad cada vez más concreta y en una inversión cada vez más segura.
Visitá su web y conocelo.

OFICINAS COMERCIALES: VÉLEZ SARSFIELD Y THEDY.
AGENDÁ TU VISITA
LLAMANDO AL (0341) 528 3839
DISTRITOPUERTONORTE.COM

DESARROLLAN: Grupo Transatlántica | MILICIC CONSTRUCCIONES Y SERVICIOS | CONSTRUYE: PELLEGRINET OBRAS DE INGENIERÍA Y ARQUITECTURA

La educación en tiempos de cuarentena

Hay algunas placas que se comparten de forma repetida en los últimos días: “No es tiempo de escuela es tiempo de vínculos"; "La familia educa, la escuela enseña, no hay urgencia por enseñar"; "No hay urgencia de contenidos, no se puede crear una escuela en la casa". Los analizo y se me presentan interrogantes, como qué entendemos por contenidos, qué decimos cuando decimos enseñar y cuando decimos educar; ¿acaso son dos cosas diferentes? Cuando hablamos de escuela, ¿no hablamos de vínculos? ¿De quién es la urgencia académica?

Mi invitación es a pensar en estos interrogantes. Pareciera que todos nos referimos a lo mismo pero me doy cuenta que no, entonces pienso cuántas antinomias puede generar el lenguaje. Las formas de expresar y decir cambian el sentido y también las interpretaciones. Necesitamos ir a la esencia de estas creencias que parecieran de sentido común pero no lo son.

Me gustaría comenzar con una palabra que comúnmente la podemos pensar como propiedad de la escuela: "los contenidos". ¿Acaso no son los contenidos una abstracción de la propia realidad? ¿No son aquello que queremos mostrar, enfocar, hacer más visible de la vida misma? Si no fuera así, ¿qué sentido tendría enseñarlos en la escuela? Si la escuela fuera algo diferente a la vida, ¿cuál sería su propósito?

Contenidos son aquello que ponemos en frente de los niños y niñas; aquello que deseamos destapar y hacer más visible y tangible de la vida misma o de las abstracciones que hagamos de ella. Contenidos son valores, son haceres, son creencias, y todo ello, ¿no es parte también de la crianza y de la educación en casa?

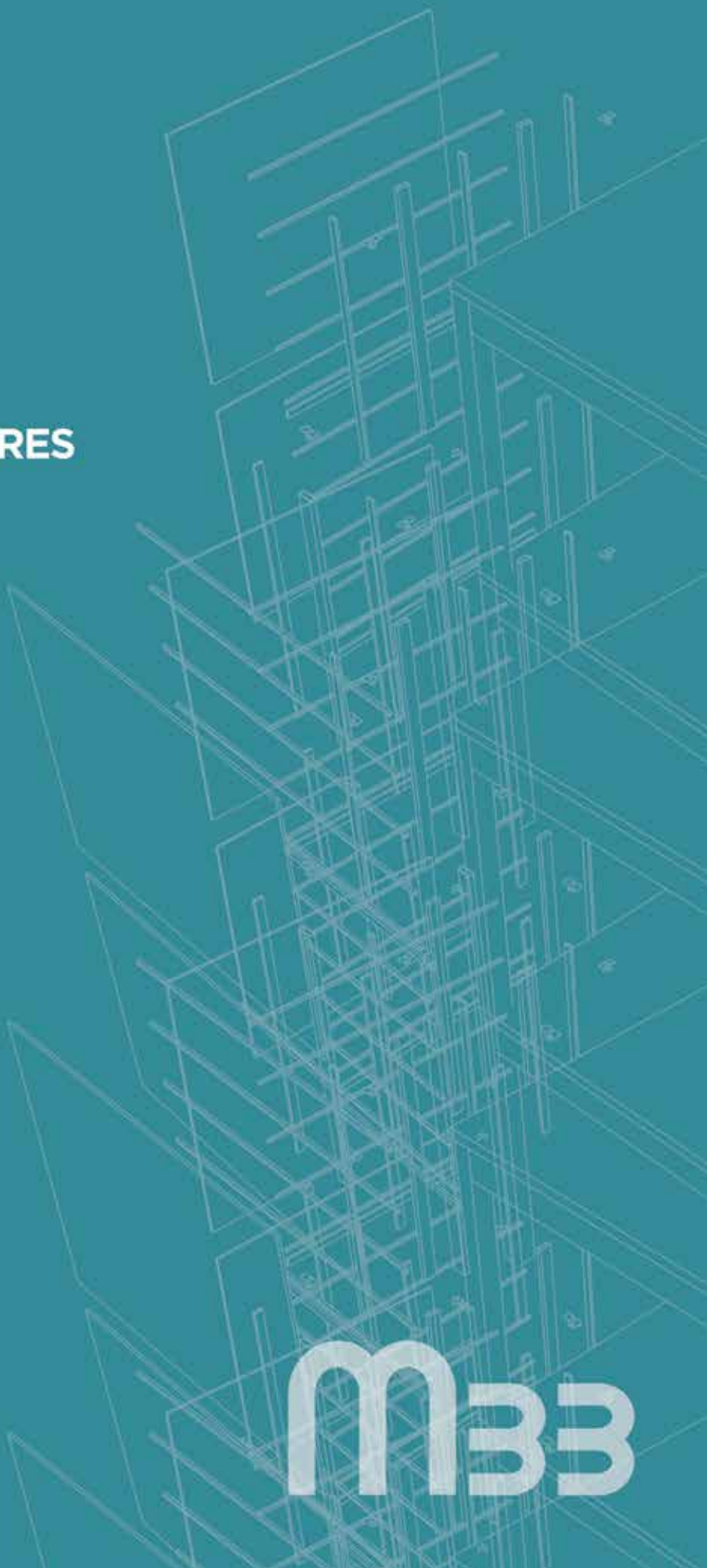
Desde la filosofía del aprendizaje experiencial, los contenidos están en un momento de juego, un momento de cocina, un momento de charla, de miradas, de cuentos, de poesías, de lecturas, de escucha de noticias y podría nombrar miles más. Sólo que desde la escuela los contenidos se desmenuzan a los fines de organizar esa realidad, determinar la necesidad y la situación de enseñanza-aprendizaje, enfocándola hacia un propósito.

Entonces me pregunto nuevamente ¿las experiencias en sí mismas no son una situación de aprendizaje? ¿No son una situación de enseñanza?

Yo les cuento que aprendí a cocinar, lo poco que sé, de ver, escuchar y de hacer junto con mi mamá, de probar, de ensayar, de improvisar con ingredientes que tenía a disposición. No tenía en la cocina un pupitre y un cuaderno, sin embargo, aprendí mucho más que estando estudiando o repitiendo recetas de memoria. Cocinando entendí que podía aprender de mi propia experiencia, a reflexionar sobre ella, a encontrarle significado, a relacionarlas con otras experiencias, a sacar conclusio-

CREAMOS ESPACIOS
PROYECTAMOS HOGARES

MÉTODO33
ESTUDIO DE ARQUITECTURA



SHOWROOM VIRTUAL
www.metodo33.com.ar

nes. Aprendí a ponerme objetivos y desafiarlos (motivación), a crear con lo que no había (creatividad), a fraccionar cosas (matemática), a combinar elementos y mezclas y observar qué sucedía (ciencias), a jugar con la masa e inventar nuevas formas de hacer tarta cuando sólo tenía una masa (arte), a buscarle formas a las galletitas poniéndoles boca y ojos (juego), a compartir la mesada con otro (convivencia), a crear mi espacio (subjetividad), a transitar mis emociones cuando tenía percances y las cosas no salían de acuerdo a mis expectativas o a las de mi madre (gestión emocional).

Cualquier docente de cualquier nivel y cualquier persona con sentido común podría descifrar una pila de contenidos en esa experiencia de cocina, sólo que en este caso mi madre no había preparado una planificación escrita con objetivos y contenidos de enseñanza. Aunque sí estaban claros cuáles eran los valores y experiencias que ella quería que yo aprenda para la vida. ¿Entonces me pregunto, cómo es eso que hay dejar los contenidos para cuando se vuelva a la escuela? ¿Acaso esto no es contenido, no es enseñanza, no es aprendizaje, no es educación en valores?

Tal vez, sólo sea cuestión de tomar conciencia que lo mucho que enseñamos y aprendemos en las experiencias de cada día, casi sin darnos cuenta.

Los que defendemos el aprendizaje experiencial como matriz, defendemos la teoría que aprender es transformar una experiencia en un conocimiento adquirido, a través de la reflexión que podamos hacer de ella. Mientras más profunda sea la reflexión, mientras mayor sea el estado de consciencia podamos poner en ella, más significativo será el aprendizaje que nos llevamos. El aprendizaje experiencial es la forma más natural de aprender, es la forma más humana que conozco.

Mi reflexión de hoy es darnos el permiso de repensar los escritos antes de postear acerca de estos temas, los invito a pensar a qué nos referimos cuando decimos contenidos, enseñanza, educación, escuela, casa, vínculos. Tal vez el problema sea que seguimos repitiendo posteos como si fueran verdades absolutas, sin cuestionarnos, qué intención lleva detrás, cuál es la creencia que habita en ese dicho, cuáles son los patrones que seguimos repitiendo. Tal vez sea porque eso sí era un contenido fuerte de la educación que muchos recibimos en nuestra infancia: acatar, repetir, replicar. No eran tiempos de reflexiones ni opiniones; todo era siempre como el maestro o los padres decían y "sin contestar". ¿Será que hay algo de esto que sigue operando en nosotros sin que nos demos cuenta?

Mi mensaje, en medio de esta crisis es no hacer pandemia de quiebres, de grietas, de rupturas entre la escuela y las familias. Al fin y al cabo, tal vez solo se trate de sincerarse, de decir sin herir, de reconocer al otro, de entender, de no pedirle a la escuela más de lo que la familia puede dar y no pedirle a las familias más de lo que la escuela puede.

Son tiempos para pensar, para repensar y volver a comenzar juntos, con debate pero sin violencia, con palabras y respeto. Llegó la hora de mirar al otro de la misma manera que quiero que me miren a mí para, por fin, unir el camino de la educación escolar y la educación familiar. No pueden reemplazarse una a la otra, pero tampoco son antagónicas; necesitan caminar juntas de la mano.

Quiero una vez más, apelando a la voz de la filosofía de la educación experiencial, que es la base de la pedagogía Eureka y mi propia filosofía de vida, colaborar a desterrar las dicotomías de cosas que no son separables. Las personas, lejos de ser una sumatoria de órganos, somos seres integrales y sociales por naturaleza.

Grito por la unidad entre mente y cuerpo, aprendizaje y emoción, escuela y vínculos, teoría y práctica, contenidos y realidad, enseñar y educar, educación familiar y educación escolar, educación y vida, educación y humanidad.

Mucho por hacer, mucho por pensar, mucho por enseñar y sobre todo mucho por aprender en esta cuarentena.

Prof. Liliana De la Calle
Docente y facilitadora en Educación experiencial
Co-creadora del Método Educativo Eureka
Directora de la escuela Eureka

Hampton by HILTON
Rosario

La seguridad del ladrillo con mayor rentabilidad

Invertí en condo-hotel y triplicá la renta inmobiliaria tradicional

En el centro de Rosario se implantará una obra de importante magnitud que tendrá como epicentro al hotel Hampton by Hilton. El desarrollo se emplazará en la manzana comprendida entre las calles Santa Fe, España, San Lorenzo y Presidente Roca.

Se implementará el mismo modelo de financiación utilizado en el hotel **Hampton By Hilton Bariloche,** desarrollo previo de Argenway, consolidando el formato condo-hotel en el país. Esta alternativa ofrece una **rentabilidad proyectada tres veces mayor a la del "ladrillo" tradicional,** manteniendo la infalible seguridad del rubro y la oportunidad de capitalización, sumando una rentabilidad proyectada superior a la inmobiliaria estándar.

En este esquema de hotel las habitaciones pertenecen a inversores individuales, enteras o incluso en fracciones. Se estructura jurídicamente a través de un fideicomiso a 30 años con el doble objeto de construir el hotel y posteriormente gerenciarlo, distribuyendo las utilidades del negocio hotelero.

El punto más destacable es la rentabilidad proyectada durante la explotación hotelera: mientras que el alquiler de un departamento de un dormitorio ronda los $15.000 mensuales, el inversor compra con el mismo monto una habitación de hotel y prevé una renta en torno a los $50.000 por mes.

Consultanos por más información en argenway.com o al +54 9 3412 03-5642

DESARROLLA ARGENWAY Travel & Real Estate · Free Way

PROYECTA BMA

FRANQUICIA Hilton · Hampton by HILTON

CONSTRUYE EDILIZIA

EL LADRILLO SE IMPONE

En tiempos pandemia, donde la incertidumbre y los constantes barquinazos de la economía argentina ponen en jaque a la inversión, los expertos siguen sosteniendo que los ladrillos son la opción de los últimos 30 años.

ON24 repasa con desarrolladores y agentes inmobiliarios los productos que hoy ofrece la plaza local y los nuevos formatos de inversión para pequeños y medianos ahorristas que se generan a partir de la construcción.

WASHINGTON

PABLO GAGLIARDO // Por Fabiana Suárez

ROSARIO SIGUE NECESITANDO DEL CENTRO

ASÍ COMO FLORECIERON ZONAS HISTÓRICAMENTE POSTERGADAS, AL CENTRO LE VA A LLEGAR SU HORA ¿CUÁL ES LA CLAVE DE SU DESARROLLO?

La llegada de la Pandemia agudizó el ocaso del centro de la ciudad.
Abundan casas de principios del siglo pasado, derruidas por el abandono. Algunas pocas son consideradas patrimonio histórico para asegurar su inmortalidad, aunque ese status no garantiza la restauración de un nuevo dueño.
Las fachadas sucias y descuidadas de muchos locales exteriorizan la crisis económica y el hartazgo de los comerciantes.
Pablo Gagliardo -Ceo de Obring Arquitectura- ensaya un análisis urbanístico resaltando el potencial inmobiliario del viejo centro

> «LA GENTE SE VA DEL CENTRO A VECES POR FALTA DE NUEVAS PROPUESTAS EDILICIAS, DE HABERLAS SE VERÁ ATRAÍDA NUEVAMENTE. CON ESO EL CENTRO EMPIEZA A SER UN ESPACIO DE 24 HORAS DE LA CIUDAD Y NO UN ESPACIO DIURNO»

¿Tiene futuro el casco histórico de Rosario?
Hoy el centro es de donde todos quieren escapar, pero tenemos que empezar a proyectar la post pandemia.
Al centro le fue mejor de lo que se esperaba después del 2000 con una apertura comercial hacia las afueras, con los shoppings.
Rosario sigue necesitando del centro a nivel comercial y a nivel oficinas también. Si bien hubo un éxodo de oficinas premium hacia Puerto Norte, la inmensa mayoría siguen allí.

Aún así es una de las áreas que muestra un visible estado de deterioro ¿Cómo se podría revitalizar?
El problema del centro más allá de la pandemia, es la noche, la falta de vivienda, por eso el proyecto de Aldo Lattuca es interesante, porque le da vida más allá de lo comercial.
Justamente hacen falta nuevas alternativas. La gente se va del centro a veces por falta de nuevas propuestas edilicias, de haberlas se verá atraída nuevamente. Con eso el centro empieza a ser un espacio de 24 horas de la ciudad y no un espacio diurno.

¿Cómo compatibiliza este área con la revaloración de los espacios ambientalmente puros?
Hoy todos queremos aire pero también la gente quiere comodidad, cercanía, hay una valoración de las costumbres saludables. Desplazarse caminando o en bicicleta son tendencias que se consolidan y crecen. Son prácticas muy ecológicas y para muchos, la cercanía al trabajo, el colegio y los comercios son especialmente importantes. La cercanía también es calidad de vida.
La bicicleta tuvo una gran evolución como transporte en la última década, los deliveries que antes estaban motorizados, ahora circulan en bici.
En cuanto al éxodo hacia el oeste que se consolidó con la pandemia, no deja de ser antinatural porque se invierte tiempo, son horas semanales de viaje.

La obra pública no es un tema menor a la hora de acompañar la inversión privada ¿Cómo la imaginas en épocas de vacas flacas?
El modelo de Puerto Norte es el que debería desarrollarse en el centro: articulación pública y privada. El problema en realidad está en dotar de obras donde el mercado inmobiliario no entra.

Costavía podría ser también un ejemplo de integración público privado. ¿Cómo se materializa ese nuevo formato urbano?
Costavía marcó una tendencia y la pandemia lo confirmó
La planta baja de las torres es urbana donde se encuentra lo privado y lo público, ahí es donde busco la seguridad. La ciudad se mete en el edificio. Y la suma de estos espacios le da identidad a la urbe. Son escalas mucho más chicas que un parque, una plaza, pero son calles que atraviesan la planta baja donde transita gente las 24 horas.

¿Cuál será la tendencia de los departamentos a partir de ahora?
Hoy un balcón vale oro, un edificio más vidriado con más relación con el exterior antes era un plus que no todos valoraban. Los desarrollos van hacia ese lado.
Los reglamentos de edificación habilitan balcones más profundos, ahora los balcones son un espacio más, donde también se vive.
Hace algunos años me costaba vender el balcón al mismo precio que el living. Ahora no hace falta ni decir que el metro cuadrado del balcón es el mismo al del resto del departamento.

on24

GABRIEL REDOLFI // Por Redacción ON24

PRESENTAN UN NOVEDOSO SISTEMA DE INVERSIÓN CON GARANTÍA INMOBILIARIA

SE TRATA DE RENTAREAL, NACIDO DE LA UNIÓN ENTRE DOS MARCAS ROSARINAS DE RECONOCIDA TRAYECTORIA

MSR Inversiones y Desarrollos y la Asociación Mutual de Escribanos de Rosario lanzaron esta nueva herramienta de inversión que promete un alto impacto en el mundo de las inversiones a nivel local, regional y nacional.
RentaReal fue llamado así porque ofrece una renta fija efectiva del 5% anual del capital invertido para montos de inversión desde 5.000 dólares en adelante. A diferencia de otros sistemas que basan su rentabilidad en estimaciones, el beneficio de RentaReal está definido y garantizado desde el inicio y puede cobrarse en efectivo mes a mes, repartido en los 12 meses del año, o dejar que acreciente el capital para retirar el acumulado cuando finalice la inversión.
Otro de los puntos destacables es que el inversor cobra su renta en la misma moneda que depositó, dólares o pesos. En el caso de los pesos, el monto depositado, además de rendir el mencionado porcentaje anual, se actualiza mensualmente según el Índice de la Cámara Argentina de la Construcción, un indicador independiente, realista y confiable. Renta Real fue diseñado para mantener el valor del capital mientras se obtiene mes a mes la ganancia por la inversión realizada.
"Es una innovadora herramienta financiera que combina la experiencia de MSR en desarrollo de modelos de inversión inmobiliarios y la trayectoria de la Mutual de Escribanos en la implementación de sistemas de economía solidaria. Nuestros equipos interdisciplinarios construyeron juntos este producto que ofrece a pequeños y medianos inversores las mismas ganancias que hasta ahora sólo eran accesibles para grandes capitales, a través de un mecanismo de seguridad legal y financiera absoluta. Renta Real se implementa formalmente como Ahorro a Término en la Mutual de Escribanos, y, a la vez, se respalda en la tangibilidad de un Fideicomiso de Garantía Inmobiliaria de MSR", explicó Gabriel Redolfi, CEO de MSR Inversiones y Desarrollos.
Renta Real está en pleno lanzamiento a través de una importante campaña de comunicación. Toda la información del producto se encuentra disponible en la página www.rentareal.com, el equipo de asesores especialmente capacitados responde las consultas a través del 0800-345-0828, del whatsapp 3413073522 o personalmente en la Mutual de Escribanos (Urquiza 1061) y el local de MSR (Dorrego 818).

on24

> «RENTA REAL SE IMPLEMENTA FORMALMENTE COMO AHORRO A TÉRMINO EN LA MUTUAL DE ESCRIBANOS, Y, A LA VEZ, SE RESPALDA EN LA TANGIBILIDAD DE UN FIDEICOMISO DE GARANTÍA INMOBILIARIA DE MSR»

CALLAO PARQUE // Por Redacción ON24

UN NUEVO DESARROLLO CON DISEÑO E INNOVACIÓN CONSTRUCTIVA DE MÉTODO 33

DESARROLLA Y COMERCIALIZA

GM REAL ESTATE

contacto@gmrealestate.com.ar

PROYECTO

ARQUITECTOS
DAMONTE - DONALDSON

ARQUITECTOS
PANTAROTTO - LAURINO

CONSTRUYE

PELLEGRINET
OBRAS DE INGENIERIA Y ARQUITECTURA

SUBIENDO LA VARA DE LA ESTÉTICA Y EL CONFORT

Callao Parque es un desarrollo de diseño contemporáneo, cuyas unidades cuentan con amplios espacios funcionales y luminosos en una ubicación privilegiada en el centro de la ciudad.

En este edificio de viviendas se conjugaron ideas funcionales y de calidad constructiva, logrando ambientes versátiles y confortables. Asimismo, se aplicaron nuevos materiales para lograr óptimas aislaciones térmicas y un acabado innovador en la fachada.

La luz natural es fundamental en nuestros diseños, por ello la presencia de importantes ventanales define cada espacio y genera una relación ideal entre el interior y el exterior.

Cada espacio fue pensado para cubrir las exigencias de la vida actual y esto se refleja en los detalles: amoblamientos funcionales y de diseño, pisos y revestimientos que aportan calidez, climatización eficiente y cerramientos característicos de nuestra marca que bridan confort y estética constructiva.

Nuestro objetivo es superarnos continuamente en cada proyecto. Buscamos permanentemente actualizarnos en vanguardias tecnológicas aplicadas a la construcción que incluyen materiales nobles y de alto rendimiento, como así también acabados de interesante atractivo visual.

on24

> «LA LUZ NATURAL ES FUNDAMENTAL EN NUESTROS DISEÑOS, POR ELLO LA PRESENCIA DE IMPORTANTES VENTANALES DEFINE CADA ESPACIO Y GENERA UNA RELACIÓN IDEAL ENTRE EL INTERIOR Y EL EXTERIOR»

FW desarrollos
de Florencia Woelflin

Terreno + Casa

En Estancia La Rinconada

Adelanto 30% y 24 cuotas

L R ESTANCIA LA RINCONADA

VC Valesani Constructora

FWDesarrollos

+54 9 341 6518514 +54 9 341 6377237

RentaReal es una inversión única en el mercado

Invertí desde USD 5.000
Renta: 5% anual en dólares

Obtené una renta mensual que
triplica el valor de un alquiler

contacto@rentareal.com.ar
www.rentareal.com.ar

0800 345 0828 / +54 9 341 3073 522

RentaReal.com.ar

Invertí en dólares y ganá una renta mensual.

Es real

Tu ahorro a término con garantía inmobiliaria

Con la garantía inmobiliaria de **MSR Inversiones y Desarrollos**

Con la solidez, trayectoria y experiencia de:

ASOCIACIÓN MUTUAL DE ESCRIBANOS

MSR INVERSIONES Y DESARROLLOS

De acuerdo a previsiones establecidas según Resolución Nº 1418 de INAES. Los depósitos están garantizados con el patrimonio fiduciario del fideicomiso de garantía Modena 1 y con el patrimonio de esta mutual.

GM REAL ESTATE // Por Redacción ON24

A FIN DE AÑO COMENZARÁN A CONSTRUIR UNA TORRE PREMIUM EN LA COSTANERA CENTRAL

LA PANDEMIA LOS OBLIGÓ A APLAZAR EL COMIENZO, PERO LA INICIATIVA ESTÁ INTACTA

Se trata del Quinquela del Huerto, un proyecto premium de dos torres articuladas de 24 pisos en la costanera central, cuyo comienzo- en marzo de este año- se vio aplazado por la pandemia. "En la medida que la situación sanitaria lo permita, apuntamos a iniciar la obra antes de fin de año", contó a ON24, Arturo Trini, Presidente de la desarrolladora GM Real Estate S.A.

¿Además de la fecha de inicio, ha cambiado en algo el proyecto original?
Prácticamente nada. La obra estará a cargo de Pellegrinet, para asegurarnos la máxima calidad en la construcción de estos 20.000 metros cuadrados, de los cuales solo 12.000 serán comercializados y el resto serán amenities. Sobre un proyecto arquitectónico de Pantarotto – Laurino – Damonte – Donaldson.
Por otra parte, entendimos que había la necesidad de unidades un poco más chicas por lo cual, a los semipisos de tres dormitorios (270 m2 y 310 m2), le sumamos pisos con unidades de 115 y 190 m2. Todos con la misma categoría de Quinquela Plaza, con ascensores y palieres individuales, únicamente comparten el lobby de ingreso, amenities y cocheras.
Proyectamos en planta baja un importante ingreso vidriado de doble altura y una sala de reuniones, dejando para el último piso el complejo de amenidades: piscina, solarium, gimnasio, spa y sum.
La construcción tendrá tres subsuelos que albergarán más de cien cocheras.
Hemos adquirido una propiedad lindera ubicada en el centro de manzana, que permitirá una cómoda circulación a través de las rampas.

Una vez que comiencen, ¿qué plazos de construcción estipulan?
Está todo definido desde el primer día y en tres años deberíamos terminarlo.

En medio de este contexto económico tan adverso, ¿un proyecto premium permite minimizar el impacto?
El mercado inmobiliario se movió bastante bien durante este año. En general los proyectos no están tan impactados y los premium un poco menos, sobre todo, los edificios que tienen altos estándares de seguridad y los barrios cerrados.
Además, puede ser beneficioso para el que tiene ahorros dolarizados comprar una propiedad o construir, ya que en términos relativos termina siendo más económico. A lo que se suma el hecho de estar más tiempo en nuestras casas nos hace valorarlas más, y que en vez de considerarlo un gasto es importante hacer una inversión en mayor confort.

¿Hay más proyectos como este en el futuro de la compañía?
Seguimos viendo con interés la zona de Fisherton y Funes cercana al aeropuerto. Creemos que hay mucho potencial ahí. Pero no estamos planeando nada más allá del corto / mediano plazo.

on24

> «PUEDE SER BENEFICIOSO PARA EL QUE TIENE AHORROS DOLARIZADOS COMPRAR UNA PROPIEDAD O CONSTRUIR, YA QUE EN TÉRMINOS RELATIVOS TERMINA SIENDO MÁS ECONÓMICO»

ROSENTAL INVERSIONES Y OBRING // Por Redacción ON24

PONEN EN MARCHA LA TORRE II DE COSTAVÍA Y AMPLÍAN PROYECTO CON NUEVOS TERRENOS

NAUTILO

Único

Máximos niveles de eficiencia energética y control climático.

Ambientes amplios con grandes aventanamientos a Av. Pellegrini y Plaza López.

Materiales de primera calidad y soluciones constructivas para una mayor durabilidad y minimo mantenimiento

Detalles de terminación con cocinas y placares completos.

Grupo electrógeno, escalera con sistema anti-incendio, reutilización de agua de lluvia para descarga de inodoros y sistema de seguridad con monitoreo.

U.S. GREEN BUILDING COUNCIL LEED USGBC

EDIFICIO NAUTILO
Core & Shell Development

GOLD

Agosto 2019

1er Edificio de Viviendas Colectivas Certificado en Argentina

PROYECTO ARQ. ENRIQUE ARONSON
ARQ. MARCELO GONANO

EZETIA S.R.L.
CONSTRUCCIONES

HABLAMOS CON DIRECTIVOS DE LA CONSTRUCTORA ACERCA DE LA VUELTA AL TRABAJO DEL SECTOR, LOS PROTOCOLOS Y EL NIVEL DE ACTIVIDAD

El megadesarrollo inmobiliario que Rosental Inversiones y Obring llevan adelante en Rivadavia y Rodríguez retomó un buen ritmo de obra tras la cuarentena estricta que rigió en Santa Fe para la construcción y demás rubros de actividad no esenciales. Además, la comercialización superó las expectativas.

En diálogo con ON24, el directivo de la empresa constructora, Pablo Gagliardo, indicó que cuando se rehabilitaron los trabajos del sector, empezaron con 5 operarios, después con 10 y ahora "estamos trabajando casi normalmente y con todos los protocolos (...) Son terrenos muy grandes, hay mucha distancia entre la gente", resaltó.

El proyecto consta de tres torres de 25 pisos y unos 15.000 m2 cada una, con departamentos de 2, 3 y 4 dormitorios, más edificios bajos sobre calle Güemes, 3 niveles de oficinas, 2 subsuelos de cocheras, paseo de compras, plaza pública y 5.000 m2 de áreas verdes.

De acuerdo con Gagliardo, "estamos terminando la estructura de la Torre 1", que –estiman- se entregará en dos años. "Se vendió muy bien, inclusive en pandemia; más de lo que esperábamos, por eso decidimos arrancar la Torre 2", señaló. "Después de lo que pasó en estos meses, la gente quiere mudarse a espacios más abiertos, con mayor relación con el exterior y espacios verdes", agregó.

En ese sentido, desde Rosental Inversiones anunciaron ayer en su cuenta de Twitter que "la Torre 2 está en marcha, a fuerza de trabajo, trabajo y más trabajo". Gagliardo explicó que ya se terminó la etapa de submuración y ahora comenzaron con los cimientos. "Técnicamente, (esta torre) se podría hacer en tres años, pero lo más probable es que se entregue en 4 porque no sabemos si se va a volver a frenar (la actividad)", apuntó en referencia a los plazos de entrega, que se verán influidos también por las restricciones que tienen algunos de sus proveedores en jurisdicciones como Buenos Aires.

El empresario constructor dijo que están la expectativa de los anuncios del Gobierno de la Provincia de Santa Fe y que, en función de eso y de que se acomode un poco la situación actual, decidirán cómo y cuándo realizar el lanzamiento comercial de la Torre 2. De todas maneras, a modo de adelanto, Gagliardo informó que "vamos a arrancar con financiación bastante larga" y añadió que, aunque hoy el mercado no está optando mucho por esa modalidad, justamente por la incertidumbre sobre lo que va a pasar, "nosotros la preferimos".

Por su parte, la Torre 3 arrancaría en uno o dos años, aunque el directivo de Obring subrayó que "cada una es independiente" y se van a ir habilitando por separado.

En tanto, la empresa también está finalizando la demolición en los terrenos que dan a calle Güemes y recientemente incorporó nuevos lotes sobre calle Rodríguez para ampliar el desarrollo. Los mismos son de entre 100 y 200 m2, y tendrán la misión de espaciar más la Torre 3, poder hacer más plaza y más edificios bajos, según detalló Gagliardo.

on24

CAPITALIZATE EN CONDOMINIOS

CONDOMINIOS **PALOS VERDES**
Garcia del Cossio 2050 bis.

CONDOMINIOS **LOS PASOS**
Av. Miglierini 700

PILAY
CAPITALIZACIÓN
EN INMUEBLES

Pilay S.A. Fiduciario Financiero N° 52 del Registro de la CNV. (www.cnv.gob.ar)

FW DESARROLLOS // Por Fabiana Suárez

LA OPORTUNIDAD QUE AFLORA CON LA PANDEMIA

UN NUEVO ACTOR LLEGA AL MERCADO INMOBILIARIO ROSARINO DE LA MANO DE FLORENCIA WOELFLIN, QUIEN ESCOGIÓ REINVENTARSE TRAS LA COYUNTURA DEL 2020

Luego de trabajar los últimos años en el sector financiero e inmobiliario y tras visualizar la fuerza recobrada por los espacios verdes, Florencia Woelflin tomó la decisión de fundar FW Desarrollos. Con la experiencia ganada en el rubro, y la cercanía a grandes proyectos como la Estancia La Rinconada y los edificios Quinquela, la avezada corredora inmobiliaria se animó a dar sus primeros pasos de manera independiente.

Medios especializados de Buenos Aires destacan una demanda creciente de lotes en barrios cerrados a partir de un cambio radical de vida que pareciera quedará consolidado post pandemia. ¿Observás lo mismo en nuestra región?

Definitivamente. La necesidad de estar en contacto con la naturaleza que se generó con los meses de encierro abrió las puertas a desarrollos que ya contaban con una buena aceptación por parte de muchos rosarinos.

En mi caso salgo al mercado de la mano de un producto asociado a una marca ya reconocida. La Rinconada es una histórica estancia ubicada en Ibarlucea, se reinventó hace poco más de 10 años y generó un lugar donde se puede encontrar la paz rural, seguridad constante, diversos deportes (golf, pádel, polo, tenis y equitación), el encanto del paisaje que lo hace único y, por sobre todo, a sólo 25 minutos del centro de Rosario.

¿Qué propuesta ofrecés dentro de La Rinconada?

"Terreno + Casa en 24 cuotas" es el primer lanzamiento de FW Desarrollos. Teniendo en cuenta la baja en los costos de construcción del metro cuadrado, cuyo valor no estaba en el nivel actual desde hace casi 20 años, esta opción otorga la oportunidad al público de construir a un muy bajo precio, en un barrio premium. Es una alternativa que puede ser explotada tanto por usuarios finales, que elijan residir en La Rinconada, como por inversores que aprovechen la depreciación de los costos para revalorizar su capital.

Es aquí donde sumo la experiencia constructiva de mi marido para armar la propuesta "Terreno + Casa en 24 cuotas". Se trata de un llave en mano de calidad superior, a diferencia de la mayoría de las casas que se construyen para la venta.

¿Qué están construyendo en este momento?

Estamos haciendo un proyecto muy innovador en un lote con vistas al golf de 1000 m2. La casa cuenta con tres dormitorios, uno en suite, galería con pileta, domótica, materialidad y terminaciones premium. Para el mes que viene empezamos otra con vista al lago. El interesado tiene la opción de elegir el terreno y el tipo de casa que se ajuste a sus propias necesidades. La idea es que el cliente deje todo en nuestras manos.

on24

> «FW DESARROLLOS NACE DE ESTA BÚSQUEDA INTERNA, UNIENDO LA EXPERIENCIA CONSTRUCTIVA DE MI MARIDO, LOS AÑOS QUE TRABAJÉ EN GRANDES DESARROLLOS EN LA CIUDAD Y EL APOYO INCONDICIONAL DE NUESTROS HIJOS»

DESARROLLANDO BUENAS IDEAS EN TIERRA FIRME

Conocé nuestros proyectos

NM Capital | www.nmcapital.com.ar | @nmcapitalinmobiliario

Proyectta+

NM CAPITAL
REAL ESTATE

PILAY // Por Redacción ON24

CONDOMINIOS: LA FÓRMULA QUE COMBINA CAPITALIZACIÓN DE AHORROS CON CALIDAD DE VIDA

PALOS VERDES Y LOS PASOS ¿CÓMO VIENEN LAS OBRAS?

TU RE/MAX® es FORUM

MARTIN EGUIAZU

C.I. Mat. COCIR Nº 1419

RE/MAX FORUM

@forum.remax /forum.remax

Av. Carballo 182, Puerto Norte | (0341) 525-2553 | forum@remax.com.ar | www.remax.com.ar/forum

Un nuevo estilo arquitectónico llegó para quedarse: los condominios representan el equilibrio perfecto entre calidad de servicios, sustentabilidad y contacto pleno con la naturaleza.
Vivir mejor, con cada vez mayor calidad de vida, es un aspiracional que ha llevado a arquitectos, urbanistas y desarrolladores inmobiliarios a pensar alternativas de vivienda que, sin perder el acceso a buena infraestructura y equipamiento en servicios esenciales, ofrezcan un contacto más íntimo con la naturaleza y otra forma de vivir los espacios públicos, priorizando el derecho al cielo, al aire y al sol.
Siguiendo estos nuevos estándares de vida, Pilay ha desarrollado un moderno producto inmobiliario que suma al diseño y gran calidad del tradicional departamento de Pilay otras demandas importantes para la gente de hoy: lograr la sustentabilidad del hogar, combinando espacios verdes, seguridad y salubridad al vivir en un entorno de baja densidad de población, planificado y privado.
Así es como Pilay piensa y diseña sus grandes proyectos: creando comunidades habitables y amigables con los nuevos estilos de vida de la población, combinando el uso apropiado de los recursos y la infraestructura necesaria para construir.

INNOVANDO EN URBANIZACIÓN

Con un estilo de vivienda que integra lo mejor de vivir en un departamento con la tranquilidad, el verde y los espacios abiertos, Pilay presenta en Palos Verdes y Los Pasos una propuesta de condominios cerrados de departamentos con amenities, ideales para quienes eligen la seguridad, el confort y la posibilidad de retornar después del trabajo y las obligaciones a una forma de vida revitalizante, más relajada y natural.
Así, Pilay ha creado una urbanización inserta en la naturaleza para vivir en un ámbito sustentable planificado, integral y sano; donde los espacios comunes y los privados están claramente definidos pero a la vez se funden fomentando el contacto con la naturaleza.

INVERTIR EN CONDOMINIOS

En este modelo Pilay combina la capitalización de los ahorros de sus clientes con una mayor calidad de vida, adaptando la inversión a través de su tradicional sistema a nuevos negocios con formatos innovadores, en zonas con alto potencial, con el objetivo de garantizar el valor futuro de la inversión.

– PILAY PALOS VERDES

Ubicado en la zona noroeste de la ciudad de Rosario (García del Cossio 2050bis) este desarrollo emplazados en un lote de 50.160 m2 cuenta con 23.410m² de espacio verde central, 4.410m² de espacio verde perimetral y 115 árboles de diferentes especies.
Se prevé construir 44.700 m2 de obra distribuidos en 14 torres de planta baja más 4 niveles cada una que reúnen en total 52 departamentos de 1 dormitorio y 424 de 2 dormitorios. Todas las unidades están equipadas con parrilla propia en el balcón y cuentan con un espacio cubierto para estacionar. Se suman a los servicios comunes un Salón de Usos Múltiples, plaza de juegos y estaciones deportivas.
El proyecto ya lleva ocho torres inauguradas y se prevé la entrega de dos torres más para el 2020 y cuatro para el 2021.

– PILAY LOS PASOS

La empresa redobla la apuesta y avanza con un proyecto innovador en la zona oeste de la ciudad, frente al Estadio Mundialista de Hockey. Estará conformado por 7 bloques de 5 pisos, alcanzando un total de 380 unidades con cochera y su propio balcón con parrilla y vista a un extenso sector verde exclusivo de más de 18.000m2. Este proyecto considera las últimas tendencias y la necesidad de muchas familias de vivir en la ciudad, pero en un entorno mucho más sustentable y ecológico.
El predio contará con su propio Salón de Usos Múltiples y un circuito interno de estaciones recreativas. Todo a 30' minutos del centro de la ciudad. El proyecto ya comenzó a adjudicarse dentro de la cartera de clientes de Pilay con una gran aceptación, y se estima un inicio de obra en la segunda mitad del 2021.

on24

«LOS ESPACIOS COMUNES Y LOS PRIVADOS ESTÁN CLARAMENTE DEFINIDOS PERO A LA VEZ SE FUNDEN FOMENTANDO EL CONTACTO CON LA NATURALEZA».

ASOCIACIÓN MUTUAL DE
ESCRIBANOS

www.mutualdeescribanos.com.ar

TRES PROYECTOS // Por Mariano Fortua

G70 APUESTA FUERTE EN ROSARIO Y MIRA A PARAGUAY PARA UN DESARROLLO INMOBILIARIO

MIENTRAS EN ARGENTINA EL BAJO COSTO DEL M2 TRACCIONA EL NEGOCIO, LA COMPAÑÍA BUSCA APROVECHAR LA ESTABILIDAD Y EL BUEN CLIMA EMPRESARIO EN EL PAÍS VECINO

La desarrolladora rosarina G70 baraja apuestas importantes en Rosario mientras prepara su desembarco en Paraguay. La compañía que dirige Ari Milsztejn pone a punto dos proyectos nuevos en la ciudad y apunta hacia Asunción con unidades pensadas para renta. "Argentina sigue siendo una oportunidad por precio y Paraguay por estabilidad", subrayó el empresario.

A pesar del contexto tienen entre manos proyectos nuevos, ¿de qué se tratan?

Uno es Nodo Aduana. Es un proyecto que venimos madurando en los ex Almacenes Rosental. La idea fue mutando, primero vimos que la idea original, que era construir un paseo comercial no era viable. Luego pensamos en un mercado de estilo La Boquería (un lugar muy famoso ubicado en la Rambla de Barcelona), pero también quedó desechado. Luego de cuatro años de trabajo llegamos a un proyecto de oficinas corporativas. Serían tres niveles de oficinas que ocuparían unos 3.000 m2, y los mil y pico restantes de locales gastronómicos que atenderán a las oficinas pero también al público de afuera.

La verdad es que estuvimos a punto de bajar los brazos, pero no podíamos dejar pasar la oportunidad de revalorizar una de las propiedades más antiguas de Rosario. Es un lugar espectacular, que inclusive tiene una terraza verde de 500 m2 en el centro de la manzana. Entrás y parece que fuera otro mundo.

Por otra parte, venimos con una idea de construir un condominio de baja altura, pero de grandes extensiones y terrazas verdes en Fisherton. Es un proyecto incipiente del que no puedo dar más detalles.

También apuntan al mercado paraguayo, ¿Qué harán allí y por qué seduce tanto?

Al mercado paraguayo lo venimos estudiando hace más de un año, y vemos que es sólido y serio. Tiene 3% de inflación, dólar estable, crédito hipotecario a veinte años y una clase media ascendente.

Si bien barajamos tres opciones, la idea es apuntar a un segmento clase media, con unidades chicas con un precio promedio de 50-60 mil dólares, destinado al mercado de renta con posibilidades de apreciación.

Paraguay tiene una renta interesante, que oscila entre un 6 y un 7% en dólares; mientras que en Argentina no supera el 1,5%. Nuestra idea es apuntar a inversores un poco más sofisticados que quieran un ficha fuera del país.

Volviendo a la Argentina, ¿cómo ves el mercado local?

En general el mercado se está moviendo, nosotros hemos tenido operaciones estas últimas semanas. Hoy, Argentina es una buena opción porque estamos muy baratos, si lo comparás históricamente, el m2 está a niveles de 2002.

No obstante, la pandemia sigue siendo un condicionante importante porque no solo afecta económicamente, sino también el ánimo de los compradores. Contando eso, el año que viene debería haber un rebote, por lo que cualquiera que entre en un proyecto al pozo hoy hace un buen negocio.

¿Tienen impacto en el sector las medidas recientes sobre el cepo cambiario?

Si. Creo que va a tener impacto, pero va a ser inmediato y no se va a sostener en el tiempo.

Respecto a las medidas, sigo sosteniendo que cualquier intervención en el mercado es mala. Esto está probado en el mundo, y en Argentina solo basta mirar lo que sucedió con la Ley de Alquileres, que terminó perjudicando a quienes pretendía ayudar.

Hablaste de que Argentina sigue siendo una oportunidad por los bajos costos, ¿crees que estas condiciones se van a mantener por mucho tiempo?

No. Creo que el precio del m2 se va a acomodar un poco, no va a seguir tan económico.

Ya hay varios factores que están empezando a impactar en los costos, y no solo es la brecha cambiaria. El hecho de que se haya empezado a abrir Buenos Aires empezó a poner más demanda sobre los materiales, y algunos empezaron a escasear. Si hay problemas en la reposición de stock van a empezar a subir los precios.

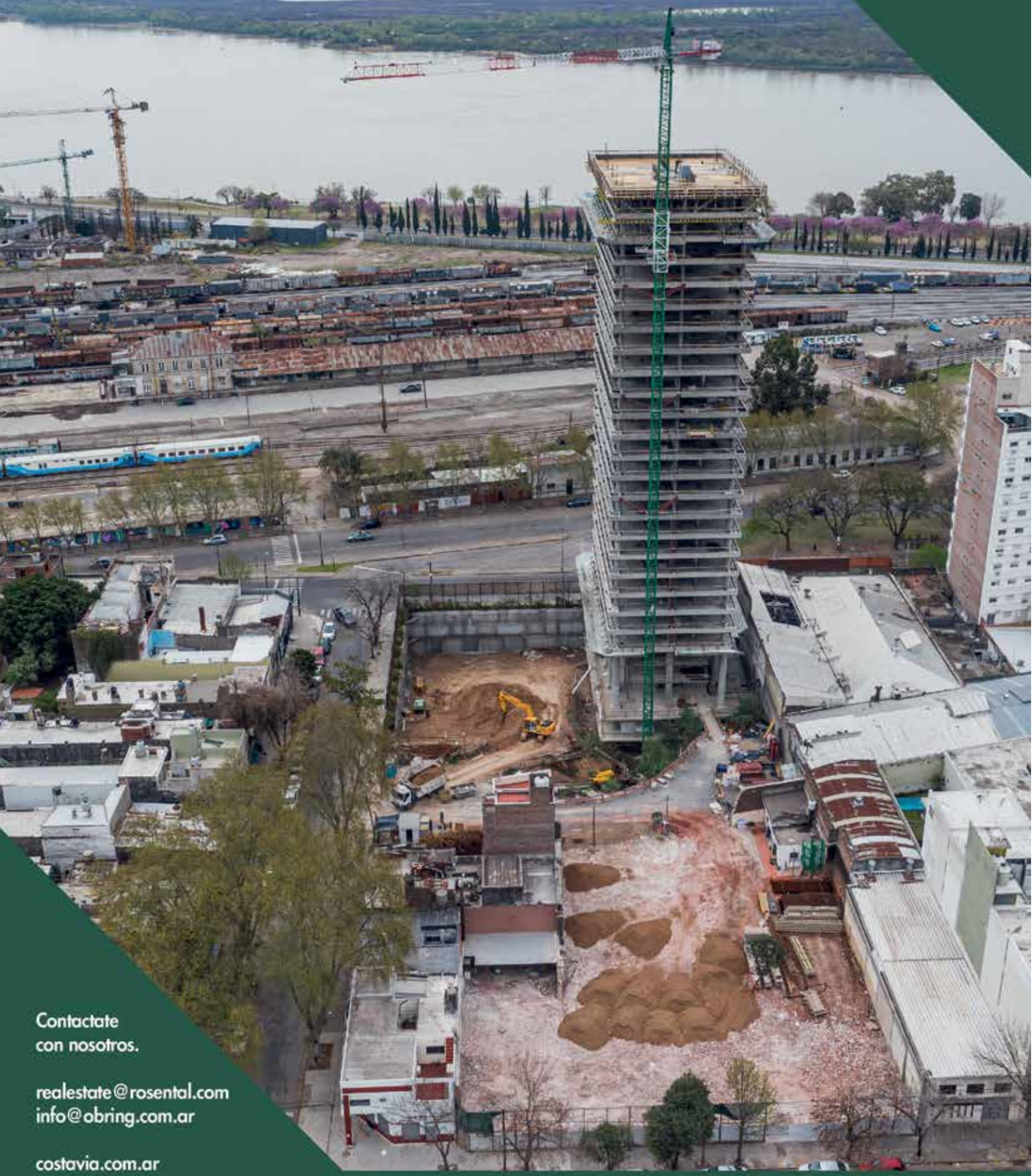
ENTUSIASMADOS.

La Torre Dos
de Costavía
está en marcha.
Una obra que
no se detiene
y que va
a cambiar
la ciudad
para siempre.
Y tu vida
también.

COSTAVÍA
PICHINCHA RÍO

OBRING

ROSENTAL
INVERSIONES



Contactate
con nosotros.

realestate@rosental.com
info@obring.com.ar

costavia.com.ar

Comercializan: MA PROPIEDADES | CRESTALE | dunod PROPIEDADES | banchio | ALSEDA

NAUTILO // Por Redacción ON24

UN EDIFICIO ÚNICO, DONDE VIVE LA SUSTENTABILIDAD

EL PROYECTO DE LOS ARQUITECTOS ENRIQUE ARONSON Y MARCELO GONANO PROMETE ARTICULAR EL MOVIMIENTO ENTRE LA AVENIDA PELLEGRINI Y CALLE BUENOS AIRES, DOS IMPORTANTES ARTERIAS ROSARINAS

MAR CONSTRUCTORA

MONO AMBIENTES
“CONVERTIBLES”

Mono ambientes “convertibles”- Una inversión con mejor rentabilidad. ***Mar Constructora*** ofrece departamentos de un ambiente totalmente innovadores: “se adaptan al teletrabajo”. Con un diseño pensando para las nuevas maneras de trabajar y el futuro real del home office, creamos departamentos con muebles rebatibles que permiten durante el día tener una oficina o sector de estudio y durante la noche un confortable ambiente habitacional. Ideales para quienes quieren invertir en ladrillos ya que permite mejorar la rentabilidad del negocio.

341 4245196
+54 9 341 3064088
www.marconstructora.com.ar

En la intersección de Av. Pellegrini y Buenos Aires se erige Nautilo, un desarrollo integral que nació del compromiso urbanístico, sustentable y arquitectónico. Un proyecto arquitectónico de los Arq. Enrique Aronson y Arq. Marcelo Gonano.
Nautilo articula el movimiento de ambas arterias generando ilimitadas y cambiantes visuales. La imposición de la idea proyectual por sobre la posibilidad de lograr mayor cantidad de metros cuadrados construidos es una clara muestra de cómo se vincula con el entorno. De la misma forma que la resolución de los planos construidos contra las edificaciones linderas.

> «LA SUSTENTABILIDAD FUE UN CAMINO QUE SE SIGUIÓ DESDE EL INICIO. EN TODO MOMENTO SE RESPETARON LOS LINEAMIENTOS DE LAS NORMAS LEED»

La sustentabilidad en Nautilo fue un camino que se siguió desde el inicio y se proyecta en la obra concluida. En todo momento se respetaron los lineamientos de las normas LEED, cumpliendo no solo con requisitos locales sino también internacionales de sustentabilidad y calidad ambiental. Nautilo es el 1er edificio de viviendas con certificación LEED, logrando además la categoría Gold, una de las más altas a nivel mundial. El desarrollo sostenible está en el control pasivo ambiental, los recursos utilizados, soluciones constructivas para una mayor durabilidad y mínimo mantenimiento, las texturas y colores e incluso la procedencia de los materiales.
Los muros externos se resolvieron con ladrillos de hormigón celular y en sectores de hormigón armado, el paquete se completa con polietileno de 200 micrones, 20 mm de placas de poliestireno expandido de alta densidad y finalmente otro muro de ladrillos de hormigón celular. La carpintería de aluminio anodizado natural es de Alta Prestación y los vidrios DVH (Doble Vidrio Hermético) tiene un espesor total de 24mm, formados por un vidrio exterior templado de 6mm Royal Blue, cámara de aire de 12mm y laminado 3+3; sumado al exclusivo tratamiento LowE que aumenta más de un 30% la aislación térmica.
El sistema de calefacción y agua caliente sanitaria es alimentada por 2 calderas para todo el edificio complementado con un exclusivo sistema de medición de calorías consumidas por departamento; instalación para aire acondicionado multisplit inverter y válvulas de descarga de inodoros de doble accionamiento.
Los ascensores cuentan con motores Gearless, sin rodamientos, con electroimanes, consumiendo un 30% menos de energía que los motores convencionales. En la parte superior, un reservorio colecta el agua de lluvia, que luego es utilizada en la descarga de los inodoros.
La arquitectura de Nautilo se expresa en ambientes amplios y luminosos, mínimos espacios de circulación y materiales de calidad con especial énfasis en la durabilidad y mínimo mantenimiento. Todos los ambientes principales miran o a Pellegrini o a Plaza López y todas las unidades con cocina independiente y balcón o balcón terraza.
Se suman a estas características, el grupo electrógeno para todo el edificio, en la azotea un amplio solárium con jacuzzi, gimnasio con aparatos y un SUM con parrillero completamente equipado. El ingreso principal desarrollado por artistas y diseñadores rosarinos.

on24

ESPACIO PUBLICITARIO

ON24 confía el mantenimiento y actualización de su plataforma tecnológica a TecPOINT
INFRAESTRUCTURA Y SERVICIOS TI

Dir. Av. Ovidio Lagos 1679 / S2000QLJ Rosario - Santa Fe - Argentina
Tel. +54 341 5303370 / Fax. +54 341 5303379 / info@tecpoint.com.ar / www.tecpoint.com.ar

ROSENTAL
INVERSIONES
UNA SUMA DE BUENAS DECISIONES

MC MERCADO DE CAPITALES
RE REAL ESTATE
EV EMPRESAS VINCULADAS

Casa Central: Edificio Molinos Fénix, Córdoba 1441 - Rosario - Argentina | Tel. +54 341 420 7500
Sucursal CABA: Juan María Gutiérrez 3765, Piso 6 Of. 03 - CABA - Argentina | Tel. +54 11 3708 1316
Sucursal Neuquén: San Martín 45 - Neuquén - Argentina | Tel. +54 299 436 1063

www.rosental.com - @rosentalinv

NM CAPITAL // Por Redacción ON24

«SER DESARROLLADOR EN ESTE MERCADO EXIGE MUCHA REACCIÓN Y VELOCIDAD DE EJECUCIÓN»

LOS SOCIOS DE NM CAPITAL EXPONEN LOS DRIVERS CON LOS CUALES TOMAN DECISIONES E INVITAN A CONOCER SU VISIÓN DEL MERCADO INMOBILIARIO, APOYADOS EN LOS DESARROLLOS EJECUTADOS Y LOS QUE ESTÁN IDEANDO PARA LOS PRÓXIMOS AÑOS

Berkley Argentina ART
a Berkley Company

Berkley Argentina Seguros
a Berkley Company

Nº de inscripción en SSN
0121

Atención al asegurado
0800-666-8400

Organismo de control
www.argentina.gob.ar/ssn

SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

Federico Norman y Valentín Martínez Carbonell crearon la firma NM Capital en el 2015 y desde entonces vienen desarrollando proyectos inmobiliarios a un ritmo vertiginoso. Jóvenes y comprometidos, expresan sus convicciones con palabras simples y muestran sus resultados a través de una decena de proyectos exitosos financiados y culminados en tiempo récord.

"La base son las personas, los inversores, los profesionales y las empresas con las que nos asociamos para llevar adelante cada idea. Si hay algo que nos podemos atribuir, es haber tenido la suerte de conocer a los mejores para cada área clave", aseguran.

Tienen claro que el timing para ejecutar un proyecto, sobre todo en Argentina, es fundamental. "Los vientos aquí cambian demasiado rápido para una industria que tiene su valor fundamental en el más perdurable de los bienes: la tierra, aquello inmueble, que no se puede esfumar por la mera especulación de los mercados, ya que es una realidad tangible, innegable y necesaria para vivir y producir. La embriaguez por la tasa de las letras y otros derivados financieros que hubo los últimos años, solo llevó a los agentes económicos a olvidar qué es aquello que verdaderamente genera valor agregado y permite crear un patrimonio duradero", explica Norman.

Con una visión a largo plazo, usualmente invitan a sus inversores a nutrir proyectos inmobiliarios "que tengan fundamentals reales, ya sea en el plano de las residencias, o bien en productos como oficinas, locales comerciales y ahora también en industrias y depósitos para PyMes".

Adaptarse rápido, mutar y no quedarse en la comodidad de lo que ya funciona, está en su ADN. "Tratamos de leer el diario de mañana y desarrollar proyectos en consecuencia. Es la única manera de poder ofrecerle una verdadera oportunidad al inversor. Claro que salir de lo conocido y estudiar todo el tiempo las novedades, no es simple de transmitir a cualquiera y menos de digerir", agrega Martínez Carbonell.

Pero entienden que "en este país que carece de créditos hipotecarios, el inversor inmobiliario es el agente fundamental entre un desarrollador y un consumidor". Razón por la cual se centran en "ofrecer productos útiles para el consumidor y por ende rentables para el inversor" y afirman que "ser desarrollador en este mercado exige mucha reacción y velocidad de ejecución".

En pocos años demostraron que, con tenacidad, buenas ideas y equipos de trabajo a la altura de las exigencias, se puede crear una marca nueva con peso propio en un mercado muy competitivo, a fuerza de desarrollar siempre productos desafiantes que logren transformar la arquitectura de la ciudad y la realidad de los consumidores.

CONDOS TIERRA NUEVA, UNA ALDEA DE CONDOMINIOS EN FISHERTON

"Departamentos en condominios con amenities y mucho verde en Fisherton sonaba arriesgado. Pero conocernos y asociarnos con el estudio de arquitectura Proyectta+ con quienes venimos trabajando codo a codo desde inicios del 2016, dio lugar a una saga fructífera de condominios para vivir mejor que todos los meses suma nuevas aristas y que terminó siendo mucho más que un proyecto: una mini ciudad", señala Norman.

Este desarrollo urbanístico, ubicado a 100 metros del Carlos Pellegrini y a pocas cuadras de Los Pasos del Jockey, se caracteriza por su velocidad de ejecución y el gran nivel de aceptación de parte de los consumidores. Lo que los llevó en pocos años a desarrollar 11 proyectos, entre ellos Condo 7, próximo a entregar, que cuenta desde departamentos tipo loft hasta penthouses; o el reciente lanzamiento Tierra Nueva Open Mall que albergará locales y oficinas desde 36m2 a 600m2. Por el momento son más de 30.000m2 en cartera, dentro de un masterplan que tiene una proyección de 1500 unidades y 80.000m2 de construcción.

ALBERDI, LA PROMESA VERDE CONTRA EL RÍO

"Si los departamentos en una zona clásicamente residencial como Fisherton fueron un éxito, había que probar la fórmula en Alberdi también". Así fue que junto a Proyectta+ hicieron "cabecera de playa" en el 2019 sobre un terreno con excelente orientación emplazado ni más ni menos que en calle Álvarez Thomas frente a la Plaza Santos Dumont. Antes de fin de año, se entregarán las primeras unidades del edificio Dumont 1, y lo seguirá Dumont 2 cuyas obras se iniciaron durante la pandemia, "contra viento y marea". "Tenemos también un proyecto en la barranca, que pronto será una realidad", anuncia Martínez Carbonell.

LA INDUSTRIA, ACTOR FUNDAMENTAL PARA LA SALIDA DE LA COYUNTURA

La relocalización de industrias y PyMes es un proceso continuo desde el macrocentro de Rosario hacia la periferia. Sobre todo en una ciudad cuyo hito fundacional es el comercio y por ende la expansión constante.

Con esta premisa, iniciaron durante este año el desarrollo de Condo Depot. En las inmediaciones del esta-

dio mundialista de Hockey, cercano a los Pasos, adquirieron 14.000m2 de tierra para desarrollar naves, galpones y depósitos llave en mano para todo tipo de empresas. Con la lógica de adaptarse a cada necesidad, ofrecen galpones desde 60m2 hasta 1.500m2. "pensamos fuera de la caja, y tratamos de crear una solución inmobiliaria íntegra, que abarque desde una gran baulera en un sitio con las instalaciones y condiciones para ello, hasta una planta de 2.000m2 y 10m de altura para radicar grandes industrias", desarrolla Martínez Carbonell.

"La reacción de la demanda fue rotunda. Por esa razón estamos trabajando puertas adentro para tener mayor escala y consolidar otro desarrollo logístico en Circunvalación y Autopista Buenos Aires", agrega.

A pesar de las condiciones sanitarias, insisten en que la construcción se adapta a los nuevos protocolos de obra, en pos de "cuidar la salud y no perder tiempo para poder hacer realidad todo este desarrollo industrial durante el año 2021".

"Las lecturas de historia económica enseñan que en toda crisis hay oportunidades. Siempre se salió, las sociedades superaron los peores momentos y mejoraron todos sus índices con creces, desde sanitarios hasta económicos. Un inmueble se idea hoy, pero se utiliza dentro de 18 meses. Es una industria que exige la madurez de no desesperarse por el corto plazo, sino aventurarse por el largo plazo, entendiendo cuándo entrar y cuándo salir. Que la coyuntura no tape la realidad. La pandemia va a pasar, el consumo retornará. El momento de invertir es hoy, y así lo demuestran tanto los índices de costos, como de ciclos económicos", concluye Norman.

Lo cierto es que estos jóvenes emprendedores de menos de 35 años prueban con hechos sus enunciados y paso a paso, sin prisa pero sin pausa, ya están dejando su marca registrada en la ciudad.

on24

ESPACIO PUBLICITARIO

vitta.
GRAL. LAGOS

viví tu mejor versión.

- Asfalto
- Wi-Fi
  Fibra óptica
- Seguridad
- Alarma comunitaria
- Control de acceso
- Gas
- Cloacas
- Cordón cuneta
- Agua potable
- Ripio estabilizado
- Forestación
- Alumbrado
- Red media tensión

BARRIO PRIVADO

vitta.

GRAL. LAGOS

CIRCUITOS DEPORTIVOS • PARQUE PARA NIÑOS • TOOLBOX • GUARDERÍA NÁUTICA • BOSQUE ZEN

CONOCÉ MUCHO MÁS EN **WWW.VITTAGL.COM.AR**

vitta.gl Vitta GL

COMUNA G. LAGOS
valores que unen

DESARROLLA
ROMA
MANAGEMENT INMOBILIARIO

MARTÍN EGUIAZU // Por Redacción ON24

RE/MAX FORUM REDOBLA SU APUESTA EN PUERTO NORTE, SUMA ESPACIO Y APUNTA NUEVOS SEGMENTOS DE MERCADO

LA RED INMOBILIARIA TENDRÁ UNA IMPORTANTE PRESENCIA EN EL PASEO PRINCIPAL DE UNA DE LAS ZONAS MÁS EXCLUSIVAS DE ROSARIO

RE/MAX Forum se expande en Puerto Norte. Con el objetivo de ampliar los espacios y brindar mayor confort a sus gestores y clientes, la red de servicios inmobiliarios sumará metros cuadrados en una de las zonas más exclusivas de la ciudad. Al tiempo que se apresta a disputar el segmento alto del mercado inmobiliario, uno de los más dinámicos en los últimos meses. Martín Eguiazu, broker de la firma en Rosario, conversó con ON24 y dió los detalles de la ampliación y su estrategia.

¿Cómo será la expansión en Puerto Norte y por qué la decidieron?
En un principio, habíamos hecho un análisis para hacer una mudanza al microcentro, pero dada la situación de la pandemia y la reconfiguración de las formas de trabajo, decidimos darle más confort a nuestro equipo de trabajo y clientes, con buena accesibilidad, espacios amplios y tecnología.
Vamos a incorporar 380 m2 cubiertos, más 60 m2 de espacio semicubierto linderos al local de 250 m2 en el que estamos ahora; y antes de fin de año año vamos a realizar un lanzamiento al aire libre. Esto nos va a consolidar en el paseo de Puerto Norte, que hoy ya se tornó una realidad. Tiene cada vez más movimiento y son cada vez más las empresas que eligen la zona tanto en lo residencial como en lo comercial.

¿Y en lo comercial también hay novedades?
Sí. Estamos consolidado un equipo de 25 gestores con un fuerte acompañamiento y mucha capacitación en temas jurídicos y técnicas específicas del rubro inmobiliario. Además, apuntamos comercialmente a elevar el ticket de nuestras operaciones sin descuidar ningún tipo de negocio. Es decir, entrar en un mercado de valores más altos, que es un segmento muy dinámico.

Hablando del mercado y su dinámica, ¿cómo estás viendo cada segmento?
Hay movimiento en todos. Pero, puntualmente, los terrenos en barrios cerrados y abiertos están muy activos porque la gente está pensando en mayor confort y espacios verdes. Al moverse la demanda, no solo se convalidaron precios, sino que en algunos casos aumentaron respecto a los niveles prepandemia.
Esta dinámica la vimos sobre todo en el corredor de la autopista Rosario-Córdoba, parte de Ibarlucea y el corredor hacia el lado de Puerto San Martín y San Lorenzo.

¿Considerás que es un buen momento de entrada al mercado?
Es un buen momento de entrada para propiedades urbanas. Creo que muchos vendedores pueden tener buenos resultados si entienden que es necesario acomodar un poco el precio para generar espacio de ingreso al comprador. No veo a la gente pagando precios exorbitantes, pero cuando las propiedades están a precio competitivo, se están yendo muy rápido del mercado.

¿Cómo ves los próximos meses?
Espero un repunte de la actividad económica general, que siga acompañando este buen momento circunstancial del mercado inmobiliario. Para que el buen ritmo se mantenga, precisamos precios competitivos, luego, el argentino seguirá yendo al ladrillo porque lo ve como una inversión segura y atractiva.

«ESTAMOS CONSOLIDADO UN EQUIPO DE 25 GESTORES CON UN FUERTE ACOMPAÑAMIENTO Y MUCHA CAPACITACIÓN EN TEMAS JURÍDICOS Y TÉCNICAS ESPECÍFICAS DEL RUBRO INMOBILIARIO»

ROMA MANAGEMENT // Por Mariano Fortuna

«LA PANDEMIA NOS DEJÓ UNA CULTURA DIFERENTE EN LO QUE REFIERE AL CONSUMO DEL HÁBITAT»

CHEVROLET TRACKER
LA NUEVA NORMALIDAD DE LAS SUV.

MOTOR TURBO

WIFI

FRENADO DE EMERGENCIA

6 AIRBAGS

FIND NEW ROADS™

CHEVROLET

ASÍ LO CONSIDERÓ PABLO COFANO, CEO DE LA EMPRESA, QUIEN CHARLÓ CON ESTE MEDIO ACERCA DE LOS CAMBIOS DE CONCEPCIÓN QUE PROVOCARON LA CUARENTENA Y LA PARTICIPACIÓN PÚBLICO-PRIVADA

Con una fuerte impronta en la planificación de la vida urbana y focalizado en las denominadas ciudades de 15 minutos, el CEO de la empresa Roma Management Inmobiliario, Pablo Cofano, dialogó con ON24 sobre el cambio de concepción del hábitat a partir de la eterna cuarentena y del rol de la participación público-privada para impulsar un modelo de negocios de impacto económico, social y ambiental.

"Las familias que vivieron la cuarentena en un departamento céntrico se están replanteando si su modelo de vida a futuro va a seguir siendo allí", consideró el empresario santafesino. En ese sentido, apuntó que "la pandemia nos dejó una cultura diferente" en lo que refiere "al consumo del hábitat" y ejemplificó que "hoy, por el precio de un departamento de 50 metros cuadrados en el microcentro de Rosario, te podés hacer una casa de tres dormitorios en ciudades del Gran Rosario".

Para Cofano, a nivel mundial, a partir del escenario que planteó la actual situación sanitaria, la tendencia es virar hacia las ciudades de 15/30 minutos, "donde existe una desconcentración" de las zonas céntricas y migración hacia las periferias, que incluso es donde la firma Roma enfatiza su modelo de negocios, con unos 2.000 lotes ya desarrollados y 10 proyectos en cartera.

En rigor, en localidades del Gran Rosario, Cofano indicó que "tenemos bastante asentado el fenómeno que nosotros llamamos de microurbanismo", es decir, "de poder planificar la vida urbana más que la planificación urbana", lo que se traduce en "considerar lugares en los cuales desarrollar no solamente nuestro hábitat, sino también todo lo relacionado a la salud, al deporte, a la educación y al trabajo".

De acuerdo con el desarrollador, si bien en los últimos 10 años hubo mayor inclinación hacia esta idea, "todavía hay muchas oportunidades", afirmó. De hecho, señaló que "Rosario tiene 600 hectáreas que son aptas para urbanizar"; no obstante, se mostró partidario de que "la especulación inmobiliaria pueda ceder un poco en favor de la demanda genuina de vivienda que tenemos en la ciudad".

SINERGIA PÚBLICO-PRIVADA

Cofano explicó que Roma tiene un modelo de negocios basado en una concepción de triple impacto, es decir, que "cada vez que nos llega un negocio, pasa por el filtro de cuánto dinero podemos ganar, cuánto impacto social podemos generar y a cuántos vecinos beneficiamos, y qué huella ambiental dejamos".

Para perseguir estos conceptos y generar suelo urbano de calidad, el empresario inmobiliario destacó el rol del trabajo público-privado. Y concretamente, mencionó dos ejemplos que avalan esa sinergia.

"Con el intendente de Pueblo Esther, estamos trabajando en la reconversión de un sector de la localidad, donde teníamos casi 400 vecinos sin acceso a servicios básicos, como agua potable, energía, cloaca y gas", recalcó. En tanto, en Ibarlucea, "estamos ejecutando un red de aguas para 600 familias, una obra que arrancó en pandemia y donde el presidente comunal puso a disposición las cooperativas que tenían trabajando en la localidad", finalizó.

on24

ESPACIO PUBLICITARIO

TRIBUTOS MUNICIPALES

6.12.24.
36.60.

APROVECHÁ LAS CUOTAS DE LA
MORATORIA 2020

Hasta el **30 de septiembre** podés acceder a la **moratoria de todos los tributos municipales** con planes contado de **6, 12, 24, 36 y hasta 60 cuotas,** con facilidades únicas que contemplan este momento complejo.
Drei, TGI, Multas Leves de Tránsito y todas las tasas municipales.

Para más información accedé a **rosario.gob.ar/trámites**
Por mail a **tributos@rosario.gov.ar**

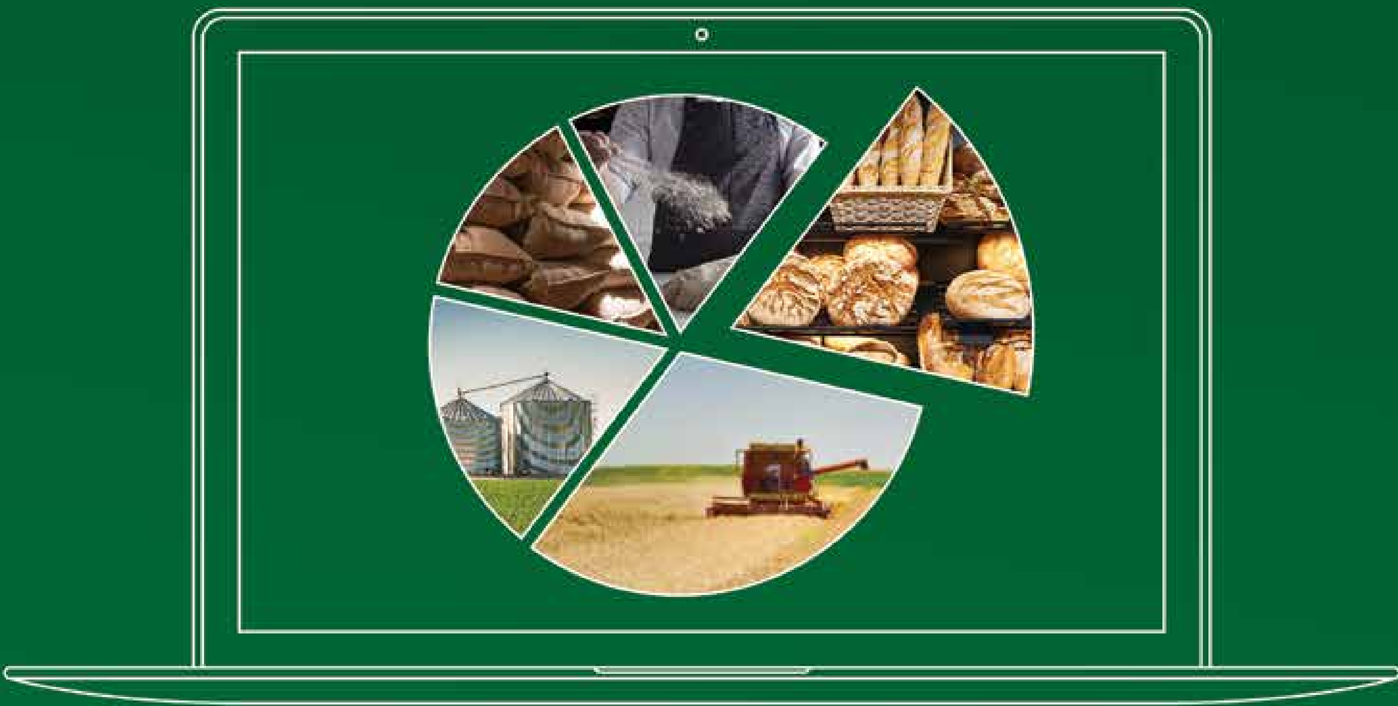
#ArribaRosario

Municipalidad de Rosario

GNV GROUP // Por Redacción ON24

MEGAPROYECTO BUSCA SOCIO LOCAL PARA CONSTRUIR UN WORLD TRADE CENTER EN ROSARIO

Juntos, para que todo vuelva a moverse.



Solicitá un crédito MiPyMEs con Tasa Fija del 24%.

Líneas MiPyMEs

- Destino pago de sueldos.[1]
- Descuento de valores de pago diferido.[2]
- Giro comercial - Funcionamiento del negocio - Recomposición de capital de trabajo.[3]

Características

- Plazo: hasta 180 días.
- Tasa: TNA 24%.
- Garantías: a satisfacción del Banco.
- Otorgamiento sujeto a calificación crediticia y demás condiciones establecidas por el Banco.

Consultá el detalle completo de cada línea ingresando en **bancosantafe.com.ar/financiación**

Santa Fe Pymes

Banco Santa Fe

LA INVERSIÓN RONDARÍA LOS 100 MILLONES DE DÓLARES Y CONTARÍA CON HOTEL, RESIDENCIAS Y CENTRO COMERCIAL

La desarrolladora GNV Group, licenciataria de World Trade Center (WTC) para Argentina y Uruguay, está abocada a la búsqueda de un socio estratégico en Rosario para desarrollar en la ciudad un complejo de edificios de usos mixtos bajo la marca multinacional, cuya inversión ascendería a unos 100 millones de dólares.

Así lo informó a ON24 el titular de la compañía, Alejandro Ginevra, quien en junio de 2016 estuvo en Rosario para presentar la Harbour Tower, que actualmente se construye en el Dique 1 de Puerto Madero, en el marco del megadesarrollo Madero Harbour, que contempla cuatro edificios WTC y proyecta dos más.

En aquel entonces, el empresario argentino anunciaba a ON24 la intención de levantar en Rosario un WTC y señalaba que se encontraban buscando terrenos en la zona de Puerto Norte para tal fin. Si bien la empresa luego decidió concentrar su actividad en Puerto Madero y en Punta del Este, donde desarrolla un proyecto de hotel y residencias, Ginevra anunció a este medio que están abiertos a concretar una asociación con un grupo local para retomar el megaemprendimiento en Rosario.

"Tenemos los derechos para desarrollar un complejo de edificios en Rosario y Córdoba bajo la marca World Trade Center (...) pero preferimos tener un modelo más familiar para que no se despersonalice nuestro servicio. Por eso queremos asociarnos con alguien que esté en Rosario para que lidere el proyecto", recalcó. "Entendemos que no hay como un (socio) local para interpretar el lugar", subrayó.

De hecho, Ginevra ya mantuvo contactos con empresarios rosarinos vinculados a desarrollos en Puerto Norte, pero, según dijo, no llegaron a un acuerdo para comenzar el proyecto. "Ahora no estamos negociando con nadie, pero estamos abiertos a escuchar alguna asociación", enfatizó.

Además de los edificios de oficinas, el titular de GNV Group afirmó que la intención es que el complejo cuente también con hotel, residencias y centro comercial, y expresó que "sería estupendo" tener una zona franca: "Me encantaría, pero eso es una decisión a nivel nacional", señaló.

GNV Group es una empresa familiar dedicada desde hace más de 50 años al gerenciamiento y comercialización de proyectos inmobiliarios. Entre otros emprendimientos, su portfolio está integrado por obras como el edificio Malecón, que le valió numerosos reconocimientos y fue considerado el primer edificio inteligente y de arquitectura sustentable del país; centros comerciales como Patio Bullrich y Alto Palermo, y la urbanización integral de Madero Harbour. También ha fortalecido alianzas con marcas internacionales como World Trade Center o la cadena hotelera Marriot Internacional y luego, ha desembarcado en Uruguay con el mismo modelo de servicios inmobiliarios.

on24

> «PREFERIMOS TENER UN MODELO MÁS FAMILIAR PARA QUE NO SE DESPERSONALICE NUESTRO SERVICIO. POR ESO QUEREMOS ASOCIARNOS CON ALGUIEN QUE ESTÉ EN ROSARIO PARA QUE LIDERE EL PROYECTO»

Escaneá el código
y registrá tu dominio

Tu dominio

.com

al precio de una taza de café

$249,00 /1°año
Pesos argentinos

www.DonWeb.com

ICANN ACCREDITED

*Promoción válida para el primer año de registro. Solo aplicable a registros por 2 años

donweb

ON24

La mejor información,
en la puerta de tu casa

SUSCRIPCIÓN ANUAL

$2.500

IVA INCLUIDO

portalON24

@portalON24

@portal_on24

SUSCRIBITE INGRESANDO A:

www.on24.com.ar

comercial@on24.com.ar - (0341) 4475700

Cobrá con un Click

en tus plataformas digitales.

Macro
Click de Pago

Es Simple

para tu empresa,
ente o institución.

- ✓ Disponible todos los días, las 24 hs.
- ✓ Para el cobro de cuotas, servicios y deudas.
- ✓ Podés aceptar pagos con cualquier Tarjeta de Crédito o Débito.

Conocé más en **macro.com.ar/empresas** o sacá tu turno online para asesorarte en la sucursal

macro.com.ar

Macro
Cerca, siempre.

MÁS INFORMACIÓN EN MACRO.COM.AR O AL 0810-555-2112 DE LUNES A VIERNES DE 7 A 20 HORAS O CON SU EJECUTIVO DE CUENTA. SUJETO A CONDICIONES DE CONTRATACIÓN DE BANCO MACRO S.A. NO APLICA PARA AMERICAN EXPRESS. APLICA A CARTERA COMERCIAL Y CONSUMO.

FMC | An Agricultural Sciences Company

Una defensa bien plantada.

Línea de insecticidas FMC, para un cultivo libre de plagas.
Porque cuando hay que ganar en todos los campos,
no hay mejor defensa que un buen ataque.

Coragen INSECTICIDA

Archer PLUS INSECTICIDA

Hero INSECTICIDA

Dinno INSECTICIDA

Mustang 20 EW INSECTICIDA

Magic INSECTICIDA

La firma FMC Química S.A. garantiza la calidad de este producto. Dado, sin embargo, que su aplicación y el manejo escapan del control de la Empresa, la firma no se responsabiliza por los daños y perjuicios que pudieran derivarse del uso del producto, distinto del indicado en su marbete. Ante cualquier duda, consulte con un técnico o Ingeniero Agrónomo.

PELIGRO: SU USO INCORRECTO PUEDE PROVOCAR DAÑOS A LA SALUD Y AL AMBIENTE. LEA ATENTAMENTE LA ETIQUETA.

Coragen, Archer Plus, Hero, Dinno, Mustang y Magic son marcas registradas de FMC Corporation.

fmcargentina.com.ar

APP FMC