

ESPECIAL URBANISMO

Revista N° 170
Agosto 2021 - \$ 250 AR
www.on24.com.ar

ON24

INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCIÓN

A LA ALTURA DE LAS CIRCUNSTANCIAS

Porque entendemos tu negocio sin importar su tamaño y actividad, somos Tu Banco.



Estamos en todo el país con los mejores productos
y soluciones digitales para que elijas.

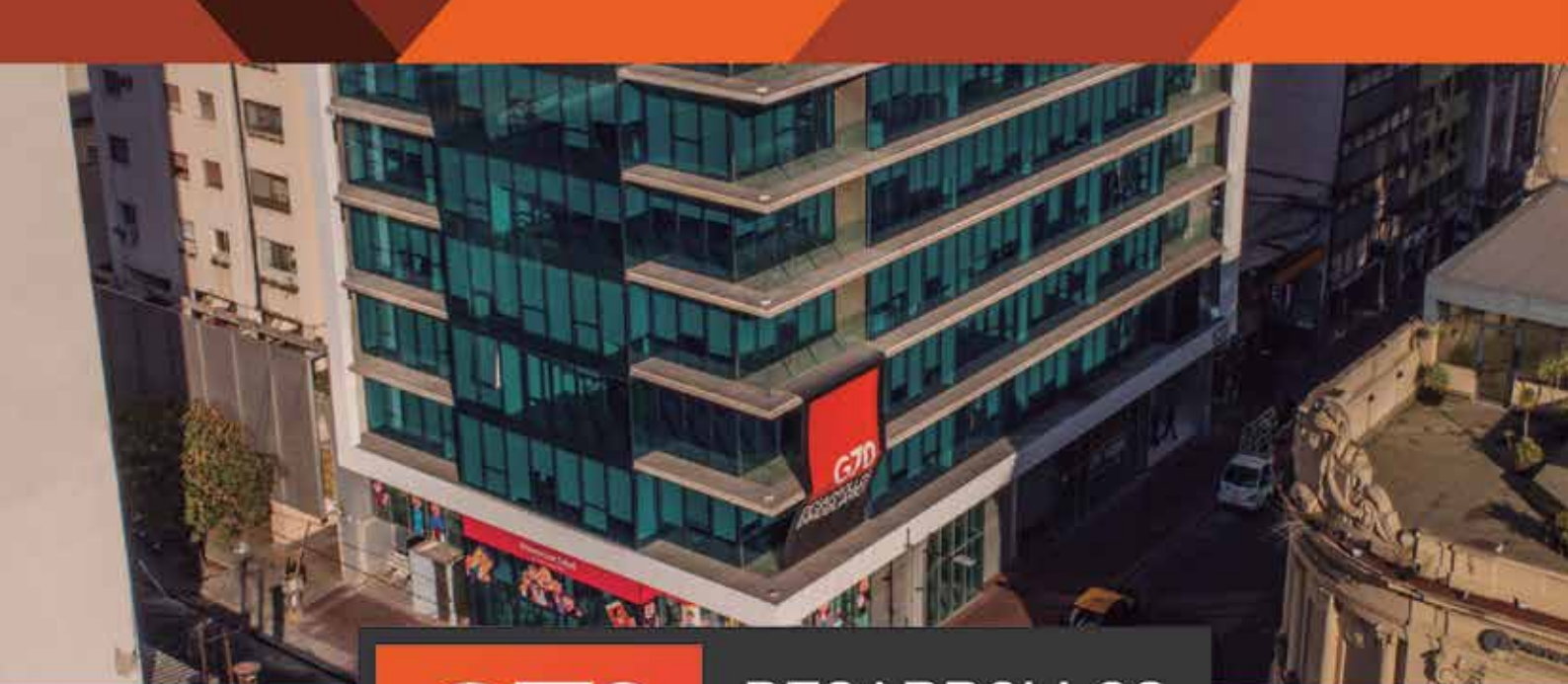


Conocé más en macro.com.ar/TuEmpresaTuBanco
o comunicate con tu Oficial

Vos elegís, nosotros estamos cerca.

CARTERA COMERCIAL. PARA MÁS INFORMACIÓN INGRESAR A: [MACRO.COM.AR/TUEMPRESATUBANCO](https://macro.com.ar/TUEMPRESATUBANCO)

 **Macro**
Cerca, siempre.



G70

**DESARROLLOS
INMOBILIARIOS**

Construimos realidades.

Transparencia y confianza
en cada desarrollo.



Equipo de especialistas
y técnicos altamente
capacitados.



Altos estándares de
calidad e innovadores
modelos de gestión.



Respaldo de Grupo
Am Real Estate y
Ploa Arquitectos.

**CONOCÉ NUESTROS
DESARROLLOS DESTACADOS EN**

www.g70desarrollos.com.ar

+54 (0341) 373 4867



[g70desarrollosinmobiliarios](#)

04

EDITORIAL

¿El mes de las segundas dosis?

06

OPINIÓN

Las paradojas de la potencial vacunación obligatoria

08

ESPECIAL URBANISMO

10 Ideó un «win win» entre constructora, inversores inmobiliarios y proveedores

18 Se consolida el predio de la ex FACA en Puerto Norte: la historia real del terreno

22 “Es muy buen momento para construir, pero hay que empezar a seducir al campo”

28

MACROCENTRO

28 Costavía sumó más terrenos al desarrollo: expandirá espacios verdes y abrirá una plaza pública

30 Hampton by Hilton Rosario permitirá invertir en sus propias criptomonedas

36 Distrito Puerto Norte abrió su showroom y sigue avanzando con las obras

38 Así luce “Mirador” el nuevo edificio premium de Pascual Construcciones en Puerto Norte

42 Fundar presentó un nuevo emprendimiento en el macrocentro de Rosario

46

FISHERTON

46 Fisherton Park: lanzaron la comercialización de la segunda etapa y ya vendieron el 30%

48 Condos Paddock Fisherton será el imponente proyecto que ocupe el ex predio del Hípico General San Martín

52 Condominios PALOS VERDES: concluyen las obras de este proyecto urbanístico

56

GRAN ROSARIO

56 Lotes con acceso privado a canales de agua, playas de arena y múltiples amenidades ligadas al deporte

60 Desarrolladora local apuesta al triple impacto y prepara entrega de varios proyectos para 2022

62 Lanza Paseo del Puente, el nuevo centro comercial ubicado en la zona norte de la ciudad

66 Apuestan al Corredor Sur con múltiples desarrollos y una visión de “ciudad moderna”

70 Desarrolladora local avanza con loteos en Alvear y desembarca en Gral. Lagos con nuevo barrio

72 Comenzaron las obras en Aires de Arroyo, el nuevo barrio abierto de Maiorano Pascual

76 Llevan 40 casas en construcción en seis meses, apostando por financiamiento en pesos y un nuevo sistema de construcción

78 Candonga Villa Serrana se consolidó y ya ofrece lotes de la segunda etapa del proyecto inmobiliario

82 Ley de alquileres: “Ahora, el ajuste es mayor”

84 “Antes con U\$S 30 mil comprabas una cochera y hoy por ese valor conseguís un mono ambiente”

88 Llevan 140 casas finalizadas con llave en mano y proyectan terminar el año con 160

90 Comenzaron como un pequeño comercio de pinturas y hoy son firma líder en el rubro

94 Una firma rosarina lleva tres generaciones brindando soluciones en transporte vertical

98 La Inversión Inmobiliaria Privada y El Rol del Estado

ON24



f portalON24

t @portalON24

i @portal_on24

www.on24.com.ar

Revista N° 170
AGOSTO 2021

DIRECCIÓN PERIODÍSTICA

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

REDACCIÓN

Nicolás Aramendi
n.aramendi@on24.com.ar

Emmanuel Paz
e.paz@on24.com.ar

Verónica Peyrano
v.peyrano@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

ADMINISTRACIÓN

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 Librement SA.
Propiedad de Librement 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





1º de Mayo y San Luis - Rosario

NINA

PARA LOS
AMANTES
DEL VERDE

Uno y dos dormitorios
SUM - Terrazas exclusivas
Laundry - Cochera
Locales Comerciales.

www.fundar.com.ar

fundar

José Abiad:
341 5790933

Gustafsson:
341 6696955

Banchio:
341 4683284

Rinesi:
341 6941668

Dunod:
341 6062080

60
CUOTAS

¿EL MES DE LAS SEGUNDAS DOSIS?

Lo dijo la ministra de Salud, Carla Vizzotti, no lo decimos nosotros. Que agosto va a ser el mes de las segundas dosis. En una Argentina que ha demostrado desde el minuto cero que la pandemia no se iba a manejar bien. El mes de las segundas dosis combinadas, de las segundas dosis que llegan, tristemente, en muchos casos demasiado tarde. Nada de lo que haga el Gobierno Nacional en su formato electoralista podrá reparar los daños que ya ha causado. Desde la Redacción de ON24 lo avisamos desde el primer momento, estimados lectores, no hacía falta tener una bola de cristal para prever el desastre que esperaba por delante a nuestro país. ¿Y ahora qué queda? Queda sobrevivir. Sobrevivir y tratar de reconstruir de cara a lo que venga, a lo que nos toque en suerte en la mano repartida.

El número de agosto de ON24 es un especial de urbanismo, aquel sector que más se ha motorizado dentro de toda la debacle económica que nos ha tocado vivir. Porque este año y medio pandémico ha sido catastrófico y muy pocos han logrado levantar la cabeza. El presidente Alberto Fernández decía que sería salud o economía. No fue salud. Tampoco fue economía. Sin embargo, el emprendedorismo y el sector privado le han puesto el pecho a la situación y siguen tratando de generar puestos genuinos de trabajo y de que todavía se pueda seguir soñando con una Argentina de la pospandemia.

Estamos a la vuelta de las elecciones. Difícil saber quién ganará. Difícil saber qué dirán los políticos cuando los resultados se conozcan. Todos intentarán vender la narrativa que mejor les convenga. Hay que ejercer bien el voto, es nuestro deber, pero también es nuestro derecho.



ALQUILER | COMPRA | VENTA

Nos enfocamos en brindar
un **servicio integral**, siendo
la mejor alternativa para
tus operaciones inmobiliarias.

**Así de fácil,
así de
Simple!**

AV. CARBALLO 183 - P 7 Of 4
PUERTO NORTE - ROSARIO

+54 341 2982200

quiero@simplepropiedades.com.ar

PROPIEDADES
Simple.

GRUPO

pecam



Las paradojas de la potencial vacunación obligatoria

Las vacunas obligatorias no son ningún concepto novedoso en la Argentina. Uno recuerda su infancia y el famoso calendario de vacunación que funcionaba como una suerte de puerta de admisión a la escolarización obligatoria. Más allá de la discusión respecto a la aplicabilidad o no en la práctica de ese calendario, si está en desuetudo o no lo está, lo cierto es que la normativa indicaba -e indica- que hay vacunas obligatorias. Eran otras épocas. Hoy en día la legislación ha cambiado, ha virado, y tenemos, por caso, la Ley de Derechos del Paciente. Incluso la Constitución de Santa Fe señala que no puede imponerse un tratamiento médico en contra de la voluntad de alguien. Aunque eso no es receptado por todas las constituciones de nuestro país, la vacuna, entendida desde las categorías del Derecho, no deja de ser un tratamiento médico.

Nuestro Código Civil y Comercial también rescata normas que hablan sobre los derechos de los pacientes. El principio de autonomía de la voluntad, uno de los principales pilares de la bioética, implica que a nadie se le puede realizar un tratamiento médico en contra de su propia voluntad. Por el otro lado, antecedentes como la Ley de Vacunas, recientemente modificada en el año 2018, demuestran que en todo el debate que se empieza a dar respecto a la potencial obligatoriedad de la vacunación contra el COVID-19 también está en juego la salud pública, el estado de emergencia sanitaria en virtud de la pandemia. Estamos frente a un choque de derechos, ¿cuál será el de jerarquía superior? El diálogo de fuentes del Derecho puede que ayude a responder estas preguntas desde que el Derecho no es un fenómeno único de compartimentos estancos, es una unidad con particularidades divergentes dentro de sí misma.

Debe destacarse que hemos transitado un año y medio de pandemia en el cual todos los gobiernos de los

distintos niveles estatales han llevado adelante sus labores mediante sendas publicaciones de decretos de todo tipo y color. Una muestra de la inconstitucionalidad rampante a la que nos han sometido. Debe ser el Congreso Nacional, el Poder Legislativo, el que define la obligatoriedad o no de la vacunación. Puedo adelantarles algo: será la Justicia, la Corte Suprema, la que tenga la palabra final sobre este tema cuando, si se avanza con esta idea, una persona que no quiera ser vacunada esté dispuesta a llevar la discusión hasta sus últimas consecuencias legales.

Tal como los objetores de conciencia que no quieran vacunarse por sus creencias religiosas, como los Testigos de Jehová con las transfusiones de sangre. O en el empleo público y privado, donde puedan alegar discriminación si pretenden obligarlos a vacunarse, o a quitarles beneficios y derechos por no hacerlo, el debate está abierto. Es muy curioso que el Gobierno Nacional, que ahora intenta vender normalidad, hable de que puede que en algún momento sea obligatorio vacunarse cuando no hay vacunas, y las mezclas y mixturas que se vienen por estos días en el llamado mes de las segundas dosis es una cabal muestra del fracaso en la adquisición pública de vacunas. Lo obligatorio debería haber sido que el Estado consiguiera las mejores vacunas en el menor tiempo posible, pero eso no lo hemos visto, ¿verdad? El problema de los Estados Unidos son los antivacunas, el problema del Gobierno argentino son los que se quieren vacunar, justamente porque no hay vacunas y se las reclaman.

Por Garret Edwards
*Director de Investigaciones
Jurídicas de Fundación Libertad*
@GarretEdwards



NO TODOS LOS EDIFICIOS SON IGUALES.



Transformamos tu forma de vivir a través del diseño y la planificación de cada desarrollo. Todas nuestras construcciones cuentan con un plus que te da vivir en Sinergia.



GREENER

Desarrollado bajo premisas de responsabilidad ambiental, cuenta con terraza verde y piscina con climatización solar.

MORENO 2331 · ENTREGA: 2021



SILICON

Edificio inteligente desarrollado íntegramente con tecnología Smart Home.

TUCUMÁN 1951 · ENTREGA: 2022



POINT

Más de 300m² en espacios comunes distribuidos en coworking, salas de estudio, espacios de ocio y lectura, le dan el toque distintivo a este edificio.

9 DE JULIO 1237 · ENTREGA: 2023



INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCIÓN

A LA ALTURA DE LAS CIRCUNSTANCIAS

CONTRASTES DE LO PÚBLICO Y LO PRIVADO

Once comensales en un comedor de Olivos, cinco operarios en 10.000 metros cuadrados

Mientras once comensales festejaban el cumpleaños de la primera dama en la Quinta de Olivos en julio del 2020, la construcción, frenada ante una estricta cuarentena impuesta por decreto presidencial, comenzaba a “reactivarse” bajo un protocolo que permitía cinco operarios en obras en las afueras de las grandes urbes. El 1ero de junio del imborrable año, en la provincia de Santa Fe, el Gobernador Omar Perotti ampliaba el número a diez obreros en construcciones del Gran Rosario.

La foto del grupete que, con Dylan, la tierna mascota presidencial, completan la docena de presentes en un comedor, contrasta con la imagen de cinco operarios perdidos en construcciones de cientos de miles de metros cuadrados al aire libre. En los tiempos donde retumbaban las risas en las casas del poder, no repicaban los martillos para levantar viviendas.

En este contexto sobrevivió el sector de la construcción, sosteniendo las fuentes de empleo, reforzando el compromiso con sus inversores y clientes.

El tiempo muerto de las oficinas públicas, también contrastó con el home office de los equipos de trabajo y las reuniones por zoom para planificar nuevos protocolos, replantear estrategias financieras, gastos y leer las nuevas tendencias constructivas luego del sofocante encierro.

A nivel local, la necesidad e impericia del ejecutivo nacional, se replica en algunas bancas del Concejo. Con un microcentro agonizante tras la retirada de Falabella y grandes cadenas, sectores políticos que entienden a la función pública como el arte de obstaculizar la iniciativa privada, paralizan millonarios emprendimientos innovadores con la integración de espacios públicos verdes y siste-

mas inteligentes para el ahorro de energía. El emblemático proyecto de la Manzana 125, solo es una parte de la lista de iniciativas frenadas sin sustento técnico.

Detrás de la bandera de defender el Patrimonio Histórico, también se esconde la falta de criterio y el desconocimiento de lo que verdaderamente merece esa calificación. Edificios derruidos por el tiempo, convertidos en taperas que agravan la inseguridad, desvalorizando los inmuebles de la zona, impiden a sus propietarios su libre disposición, congelando proyectos generadores de trabajo y techo.

Los mismos que obstruyen, exigen al sector privado - construcción y comercio - que inviertan en el centro para generar el empleo que tanto los desvela, en un acto de alevosa hipocresía, siendo también responsables de los efectos inmediatos que generan la obstaculización de la inversión privada. Es que el manto de protección de los funcionarios públicos los estimula a legislar con total liviandad y desconocimiento; a costa y riesgo del empresario.

Un pasacalle colgado en un tradicional local gastronómico rosarino sintetiza el sistema perverso que atrapa a la Argentina, exacerbado en la pandemia, porque los privados “Seguimos pagando los platos rotos”.

Fabiana Suárez
Directora
de Redacción ON24







IDEÓ UN «WIN WIN» ENTRE CONSTRUCTORA, INVERSORES INMOBILIARIOS Y PROVEEDORES

¿CÓMO FUNCIONA EL SISTEMA VIRTUOSO DE GABRIEL REDOLFI?

«Una condición adversa es solo un dato de la realidad, nunca una limitante para hacer negocios», es una de las frases de cabecera de Gabriel Redolfi, titular de MSR Inversiones y Desarrollos, que a menudo recuerda en las entrevistas que otorga a ON24 cuando se le plantean los obstáculos que reiteradamente ge-

neran las malas políticas públicas. A esta realidad ya enquistada en Argentina, se sumó una crisis sanitaria mundial sin precedentes, que complejiza la situación económica y social del país.

Analizamos este nuevo dato de la realidad a desafiar junto a uno de los empresarios más representativos de la construcción en la región; reportaje que



« ME
EMOCIONA
PENSAR EN
EL ESFUERZO
DE MI EQUIPO.
EL AÑO
PASADO,
EL AÑO DE LA
CUARENTENA,
LOGRAMOS
ENTREGAR
OCHO EDIFI-
CIOS. Y ESTE
AÑO ENTREGA-
REMOS OCHO
EDIFICIOS MÁS»

publicamos como adelanto, de nuestra próxima edición impresa de Urbanismo.

¿Cómo quedó parado el sector de la construcción luego de un tiempo tan prolongado y restrictivo de actividades?

La industria de la construcción en nuestra región, a pesar de la poca previsibilidad de las variables económico-financieras, a pesar de la gran carga impositiva y las sobrerregulaciones, demostró una gran fortaleza. El mercado local es previsible, sólido y quedó demostrado con el embate de la pandemia.

Nuestra empresa está muy cerca de cumplir 20 años, hay otras que ya tienen más de 50 años, todas demostramos integridad. Recordemos que no nos permitían trabajar en las obras. Quedamos detenidos durante meses y luego con restricciones muy severas. Recordemos que solo nos permitían en un tiempo cinco trabajadores en edificios de 10.000 metros cuadrados, personal que no nos alcanzaba ni para mantener limpia la obra. Todo ese tiempo lo dedicamos a generar protocolos de seguridad, sanitarios y a rearmarse para no permitir que se caiga la actividad. No hubo un edificio parado una vez que se levantó la cuarentena.

¿Cuánto impactó en el cumplimiento de los plazos de obra?

Estuvimos en comunicación permanente con cada uno de

los clientes, enviamos reportes periódicos de las demoras de cada edificio y en general la recepción de la gente fue muy comprensiva.

De a poco pudimos retomar el ritmo de obra, hay que entender que la frenada que pegás en 50 metros luego tardás 500 metros en volver a acelerar.

Me emociona pensar en el esfuerzo de mi equipo. El año pasado, el año de la cuarentena, logramos entregar ocho edificios. Y este año entregaremos ocho edificios más.

Es muy evidente la falta de credibilidad de nuestra moneda, la brecha entre el dólar oficial y el paralelo grafica esa desconfianza. También se sabe que entre los diferentes refugios de valor, la gente se inclina por el ladrillo, pero a su vez Argentina no tiene sistema financiero para ese acceso. ¿Cómo lo resolvieron?

Como emprendedores privados de la construcción suplimos el rol del Estado. Ha tenido planes pero está clarísimo que no alcanzan.

Siempre digo que la comunidad entiende que si bien la construcción produce transformaciones muy importantes en las ciudades, que se ven, hay otra que no se ve, que es el enriquecimiento de la comunidad a través de la inversión inmobiliaria. Porque recibimos capitales fuera de Rosario, porque hay gente que en vez de sacar su capital al exterior lo invier-

te en un edificio para construir y todo eso hace a la solidez de este sistema.

Lo que pasa hoy en la economía genera dos reacciones en la gente: está aquel que se retrae y no invierte y está aquel que invierte en instrumentos sólidos como la construcción, además de que están aquellos que quieren acceder a una vivienda. Nuestra empresa puso mucho énfasis en el desarrollo de planes comerciales muy potables. En su momento fue un éxito el plan 120/240 que nos obligó a incluir más edificios dentro del plan original porque no dábamos abasto con la demanda.

Yo entiendo a la industria de la construcción no solo como una buena constructora sino que hay que administrar bien y vender bien y con esto no quiero decir vender con super utilidad para la empresa, es entender que somos parte de un proceso social y que una tarea fundamental es hacer accesible la vivienda al mercado dentro parámetros de rentabilidad de la empresa.

Tuvimos que suplir el rol de los bancos, muy condicionados por la macro. Por otro lado, entender que nuestro core business es el desarrollo de vivienda a través de una sana ingeniería financiera.

A propósito, ¿Cómo se gestó el Plan Renta, uno de los instrumentos financieros que tomó mucho protagonismo en el mercado local?



Trabajos de restauración del piso de la sala central del Museo Estevez

Surgió en pleno conflicto de la Circular 125. Estábamos en aquella época muy apalancados con nuestros clientes del agro. En ese momento hubo una retracción muy importante de las inversiones y también nos dimos cuenta de que muchos inversores preferían comprar un departamento terminado para obtener una renta inmediata. Entonces generamos un sistema que con la compra de contado, el cliente ya empieza a generar una renta durante el desarrollo de la obra. Se trata de un círculo virtuoso porque la empresa adquiere esa deuda con el cliente, a la vez compra mejor, acopia materiales con descuentos que los

traslada al cliente a través de esa renta y logísticamente estamos provistos para el desarrollo de las obras. Es un ganar-ganar dentro del círculo inversor inmobiliario-constructora-proveedores.

¿Qué rendimientos ofrece y qué participación tiene dentro de las distintas alternativas financieras?

La renta es de un 6% anual en dólares y fue uno de los puntales del crecimiento de la empresa. Llevamos entregados 3000 unidades entre departamentos, cocheras y locales comerciales. Dentro de ese número hay más de 900 unidades entregadas bajo el Plan Renta.



«HEMOS CERRADO EL INICIO DE UN DESARROLLO EN PUERTO NORTE. EN BREVE ESTAREMOS DESEMBAR- CANDO»

¿Hay mucho déficit habitacional en la clase media?

Muchísimo. La Ley de Alquileres dejó descontentos a inquilinos y propietarios. Leyes que salen por demagogia que no benefician a nadie.

Hace tiempo se debate en Rosario sobre la tipología de inmuebles que deberían pertenecer al patrimonio histórico de la ciudad. En muchos casos se ven propiedades abandonadas, derruidas, que impactan negativamente en su entorno, generando incluso inseguridad y desinversión en la zona. ¿Qué lectura te merece el tema?

Conceptualmente es muy bueno que el Estado ayude a preservar monumentos y propiedades que tienen un valor patrimonial pero, a lo largo del tiempo, se hace necesario su revisión. Muchos inmuebles considerados valor patrimonial no han podido ser conservados por sus propietarios, ni vendidos y hoy padecen la decrepitud natural del tiempo. El Estado insta a preservarlos pero por otro lado no puede ayudar a esa preservación. Además, también está la categoría de protección de entorno a las propiedades que tienen un bien que de por sí no es patrimonio histórico pero que, al estar al lado de un bien de estas características, su propietario lo puede vender con muchas limitaciones sobre su uso.

¿Hacia dónde estás mirando nuevos terrenos?

Hemos cerrado el inicio de un desarrollo en Puerto Norte. En breve estaremos desembarcando. La zona de Tribunales, Parque España y sobre el Bv 27 de Febrero tienen mucho potencial, al igual que el oeste de Rosario. Estamos muy avanzados con la obra Ayres de Fisherton y pronto arrancaremos con obras en el Plan Ugarteche, así como también proyectamos iniciar desarrollos en Funes y Roldán.

En Granadero Baigorria continuamos con los trabajos en Mirador Norte, sobre Av San Martín, con una vista increíble al Puente Rosario Victoria y en San Lorenzo estamos a paso firme con Modena Rivadavia y Modena Sky.

Hablaste de Funes y Roldán ¿Qué tipo de desarrollo imaginás para esas localidades?

Nosotros respondemos siempre a la demanda del mercado. Hay que ser buen lector y nunca hay que empecinarse con un modelo de negocios. Hoy el mercado nos dice que necesita vivienda abierta con espacios verdes, de este modo podemos hablar tanto de condominios como de viviendas individuales.

MÁS DE CUATRO DÉCADAS
DE LIDERAZGO E INNOVACIÓN

MSR

INVERSIONES Y
DESARROLLOS



● 2002

Sociedad de hecho entre el Ing. José Magadán Sánchez y el Arq. Gabriel Redolfi. Inicia sus actividades en oficinas y depósito en Pasaje Guido 1230, Rosario.



● 2004

Se constituye en Sociedad de Responsabilidad Limitada.



● 2006

Inicia su unidad de negocios en San Francisco, Córdoba.

● 2011

Traslada sus oficinas a calle Rioja 1993, piso 1, Rosario.



● 2014

Expande sus oficinas en calle Rioja 1989, planta baja.



● 2015

Se constituye en Sociedad Anónima.

● 2017

El Arq. Gabriel Redolfi adquiere la totalidad del paquete accionario con participación familiar.



● 2018

Inicia las obras de ampliación y restauración patrimonial del edificio Baker, en calle Rioja 1521, donde instalará su próxima sede.

● 2020

Traslada sus oficinas a su actual sede en el primer piso del edificio Baker.



GRUPO GAMMA
RED INTEGRADA DE SALUD



Turnos online Gestioná tu tiempo

ELEGÍ CUÁNDO Y DÓNDE ATENDERTE.

grupogamma.com/turnos-online

ESCANEA EL CÓDIGO QR
& ACCEDÉ DIRECTAMENTE A
LA PLATAFORMA DE TURNOS





SE CONSOLIDA EL PREDIO DE LA EX FACA EN PUERTO NORTE: LA HISTORIA REAL DEL TERRENO

LA EMPRESA LAMELAS S.A. ES QUIEN GESTIONA ALTERNATIVAS PARA CONSOLIDAR EL MASTERPLAN ALLÍ DISEÑADO, QUE AHORA SUMÓ A LA DESARROLLADORA MSR CON NUEVO EMPRENDIMIENTO.

El terreno de la ex Federación Argentina de Cooperativas Agrarias (FACA) se consolida en pleno Puerto Norte a partir de la confirmación de **nuevos desarrollos inmobiliarios que gestaron las empresas Lamelas y MSR**, y que pondrán en valor una de las zonas con mayor potencial urbanístico y demográfico de Rosario.

Tal como informó ON24 en palabras del CEO de MSR, Gabriel Redolfi, el nuevo emprendimiento se ejecutará en la manzana ubicada entre el actual Metra y Aguas Santafesinas, “con opción para extender el proyecto con una manzana más”. **El Plan Especial Urbano incluye la edificación total de 90.000 metros cuadrados en el sector, de los cuales, la primera etapa abarcará aproximadamente 16.000 m2.**

El desarrollo constará de subsuelo, planta baja, basamento de tres plantas y **una torre de 22 pisos** en total y contará con cocheras, locales comerciales, amenities en su planta baja, espacios verdes, piscina con vestuarios, gimnasio y kinder.

LA HISTORIA REAL DEL PREDIO

“Luego de cambios en el modelo de negocios de la empresa TGLT, que limitó su participación al proyecto Metra, realizamos un acuerdo marco con Servicios Portuarios, que contempló la ejecución de todas las obras de infraestructura del masterplan para la puesta en valor del predio, incluyendo calles, veredas, iluminación, espacios públicos y equipamiento urbano comprometidos con la Municipalidad de Rosario”, aclaró Sebastián Lamelas, director de la firma especializada en negocios inmobiliarios.

Desde entonces, se exploraron distintas alternativas para el desarrollo de las siguientes fases del plan y, en esa línea, “encontramos en MSR el jugador ideal para desarrollar esta etapa del masterplan, con claras intenciones de poder seguir consolidando el desarrollo más ambicioso de Puerto Norte”, destacó Lamelas.

“En Puerto Norte, existen solo 3 terrenos costeros -entre Av. Carballo y el Río Paraná- y este masterplan, ubicado en el predio de la ex-FACA, entre Forum

« SON POCOS
LOS PREDIOS
LIBRES
EN LA CIUDAD
PARA UNA
INTERVENCIÓN
DE
SEMEJANTE
MAGNITUD »



Puerto Norte y Aguas Santafesinas, se desarrolla en el predio de mayor superficie (85.000 m²), con cerca de 200.000 m² edificables contemplando edificios, subsuelos y espacios públicos, lo que lo transforma en un barrio nuevo dentro de Puerto Norte”, explicó el empresario.

En ese sentido, Lamelas remarcó: “Para tomar dimensión de la escala del desarrollo, sería como tomar en el centro de la ciudad las manzanas ubicadas entre Córdoba y Rioja, desde Bv. Oroño hasta Corrientes”. Y agregó: **“Son pocos los predios libres en la ciudad para una intervención de semejante magnitud, que permita planificar un**

desarrollo íntegramente nuevo manteniendo una lógica y criterio urbanístico homogéneo, y es el único en esta ubicación tan preferencial”.

Cabe mencionar que, en el año 2013, el destacado estudio internacional de arquitectura y diseño Foster+Partners realizó un re-diseño del masterplan original que planteaba la ordenanza local, “otorgándole mayor preponderancia a la trama urbana del mismo, incorporándolo a la ciudad y potenciando la conexión con el entorno y el uso de espacios públicos”, finalizó Lamelas.

ON24



ESTAMOS

Atendimos más de **150.000 llamadas por riesgo de vida**
y enviamos más de **215.000 ambulancias**
durante la pandemia.

www.osde.com.ar



Existen prestaciones obligatorias de cobertura médico asistencial, infórmese de los términos y alcances del Programa Médico Obligatorio en la siguiente dirección de Internet: www.buenosaires.gob.ar. La Superintendencia de Servicios de Salud tiene habilitado un servicio telefónico gratuito para recibir desde cualquier punto del país consultas, reclamos o denuncias sobre irregularidades de la operatoria de trasposos. El mismo se encuentra habilitado de lunes a viernes de 10 a 17 horas, llamando al 0800-222-SALUD (72583) - www.sssalud.gob.ar - R.N.O.S. 4-0080-0, R.N.E.M.P. (Prov.) 1408.



EL CEO DE LA DESARROLLADORA G70 DIALOGÓ CON ON24, DONDE TAMBIÉN PIDIÓ REVER LA LEY DE ALQUILERES, QUE “PERJUDICÓ AL LOCATARIO Y AL LOCADOR”, AFIRMÓ.

«ES MUY BUEN MOMENTO PARA CONSTRUIR, PERO HAY QUE EMPEZAR A SEDUCIR AL CAMPO»

El CEO de G70 Desarrollos, una de las constructoras más importantes de la ciudad, Ari Milsztein, dialogó con ON24 para este Especial de Urbanismo y se refirió a los cambios en la demanda para comprar unidades habitacionales, así como también en lo que respecta a los inversores en real estate. Además, pidió rever la actual Ley de Alquileres y sostuvo que el Centro de Rosario necesita reglas de juego claras para que sea tentador para los desarrolladores.

¿Es buen momento para construir?

Yo creo que es muy buen momento. La construcción sigue siendo barata, porque Argentina está barata en dólares. Hoy hay unos 400 edificios activos. Si bien los precios se empezaron a acomodar, sigue siendo barato. No sé si es el mejor momento para vender, porque el mercado comprador busca precio hoy; entonces, tenés que ajustar mucho los costos para poder salir competitivo.

¿Cuándo arrancó ese momento?

Rosario ya viene creciendo mucho desde el 2002. Hasta el 2008 hubo una explosión tremenda en la construcción, que creo que, de alguna forma, la frenó la 125. Yo siempre digo que eso marcó un antes y un después. Pero hoy estamos viendo un suceso histórico, porque hoy la soja está en 600 dólares y estamos en el valor de construcción más bajo de los últimos 20 años, con lo cual creo que hay que empezar a seducir al agropecuario, de que es un buen momento para apostar al ladrillo.



¿No está derramando el campo?

No, por eso creo que hay que atraerlo; de hecho, nosotros armamos el Plan Agrocanje.

Ves un mercado cambiado, entonces...

Hay una reconversión general del mercado. Nosotros tuvimos mucho tiempo las obras frenadas y después, con 5 personas por obra. Y ahora se están empezando a ver los movimientos de nuevo, porque seguro el valor de la propiedad va a tener apreciación.

¿Quién compra hoy?

Hoy no compra demasiado el campo ni el inversor de renta, que prácticamente desapareció del mercado, es decir, aquel que, por ejemplo, compraba para completar una jubilación. Ve que su inversión no es rentable y eso es un tema que hay que resolver. Tenemos que rever la Ley de Alquileres. Sí están comprando el inversor de reventa, que quizá es un poco más sofisticado y entiende que entrar con estos valores es buen negocio; y el consumidor final, que compra más que hace dos o tres años atrás. Está comprando de forma especulativa y agresiva. Si bien los valores bajaron en dólares entre un 25 y 30 por ciento, el consumidor final viene con una oferta de un 40 abajo. Sabe que tiene el dinero y manda en el mercado.

¿Cómo impactó la Ley de Alquileres, aprobada el año pasado?

Perjudicó a ambas partes, hoy

no gana ni el locador ni el locatario, porque los alquileres subieron y muchos locadores sacaron sus propiedades del mercado porque no es rentable alquilar a tres años. Hay una ecuación que no cerró para ninguno de los dos. Hay que ver qué voluntad hay por parte de las autoridades para rever esta ley.

¿Por dónde tendrían que pasar esas modificaciones?

Ojalá, esta ley no existiera. Las modificaciones deberían tender a la libre regulación. Yo soy un convencido de que la intervención al mercado lo único que hace es ensuciarlo y perjudicar a las partes. Siempre fue oferta y demanda, pero cuando se metieron, subieron los precios. El propietario no quiere firmar un contrato a tres años, entonces ha complicado bastante.

Incluso, prefieren quedarse con los departamentos vacíos.

Sí, es cierto, me lo han dicho varios propietarios.

Hablamos del quién compra, pero ¿qué se compra hoy?

En lo que respecta a nosotros, se están comprando unidades más grandes. El monoambiente, que fue la vedette en algún momento, prácticamente desapareció, porque la gente se ha volcado a las unidades de uno y dos dormitorios. El proyecto Cittá Lux, en Tucumán y Balcarce, de dos y tres dormitorios, por ejemplo, se vendió volando. Es decir, las unidades grandes

para consumidores finales y con buenas terminaciones son un mercado interesante.

¿Cómo ves la tan aplazada renovación del Casco Histórico?

Hoy no es tentador para irse a vivir ni para desarrollar. Tiene que haber condiciones distintas para construir. En Miami, hace 25 años, ibas a comprar algo a las 18 horas al downtown y te tenías que ir volando; hoy vas y es un monstruo, porque creció a través del desarrollo inmobiliario.

¿Y cómo se logra eso en Argentina?

Con reglas de juego claras. Si contamos con eso, vamos a tener muchos más desarrollos.

¿No es pedirle peras al olmo?

Obviamente. Pero nos quedan dos caminos: o decimos que no se puede hacer nada y nos vamos todos a vivir afuera, o peleamos por cambiar lo que tenemos. Yo hoy vivo en Argentina y quiero que esto mejore. Lo que está claro es que así no se puede trabajar.

Por último, ya plantaron bandera en Paraguay con un desarrollo que está en marcha. ¿Qué otros países tienen en vista?

Estamos analizando hacer algo en Uruguay, viendo algunas tierras y propiedades que nos interesaron mucho en Montevideo.



custominvest

Inversiones a medida

Somos tu nueva forma de inversión.

Seguro y accesible para salir ganando.

Somos una red de inversión colectiva que permite ingresar al mercado inmobiliario a través de montos mínimos. Convertite en dueño de metros cuadrados de un activo inmobiliario y participá del rendimiento del negocio, adquiriendo nuestros tickets.



Invertir en ladrillos es invertir seguro.



Gran porcentaje de apreciación



Capitalización de los ahorros



Respaldo de importantes



Pequeñas inversiones, en grandes emprendimientos



custominvest

info@custominvest.net

www.custominvest.net

341-6080252 / 558 8888

Corrientes 631 - Piso 3°, Rosario.



ES



CONOCÉ NUESTROS BARRIOS
JCBASILEUO.COM.AR



Cuando es, te das cuenta enseguida.
Es una sensación de tranquilidad
que se manifiesta casi de manera
inmediata en tu cuerpo.

Para eso trabajamos todos los días.
Porque queremos que cuando llegues
a conocer nuestros barrios y finalmente
estés frente al lote que elegiste, sientas
esa tranquilidad y te des cuenta que
es acá.

ESTACIÓN ALVEAR



COSTAVÍA SUMÓ MÁS TERRENOS AL DESARROLLO: EXPANDIRÁ ESPACIOS VERDES Y ABRIRÁ UNA PLAZA PÚBLICA

A FINALES DE 2022, PREVÉN ENTREGAR LA TORRE 1, QUE YA LLEVA MÁS DEL 80% COMERCIALIZADA

Costavía, el desarrollo inmobiliario que **Rosental Inversiones y Obring** llevan adelante en Rivadavia y Rodríguez, mantiene un **muy buen ritmo de obras** con importantes avances en dos de las tres torres que proyecta el emprendimiento. Concretamente, la 1 tiene la estructura finalizada y actualmente se encuentran terminando aberturas, al tiempo que la 2 ya alcanzó el tercer nivel de edificación.

A su vez, las empresas desarrolladoras **incorporaron nuevos terrenos sobre calle Rodríguez** este año, **sumando unos 400 m2**, que se anexan a los que ya se habían agregado el año pasado sobre Güemes. De esta manera, anunció Pablo Gagliardo, de Obring, a ON24, “la torre 3 se expandirá un poco más y se separará más de las otras torres, lo que le dará más aire a todo el proyecto”. Esto, a su vez, va a **permitir contar con más espacios abiertos, más plazas y más parque**, recalcó.

Justamente, en ese sentido, para septiembre, el reconocido arquitecto anunció que **“vamos a abrir un nuevo espacio al público, que se va a llamar Plaza Vía, sobre calle Güemes”**, que constará de 42 metros por 20 de profundidad, y que va a estar abierto al público en los horarios de la obra. **“La idea es**

empezar a abrir el proyecto a la ciudad y adelantarnos a lo que va a ser Costavía cuando esté totalmente terminado. Va a ser momentánea, porque después formará parte de la torre 3 y habrá una plaza mucho más grande”, apuntó. Respecto a los plazos de obra, el empresario local indicó que **prevén entregar a finales del año que viene la torre 1 y para ese momento, esperan tener finalizada la estructura de la 2, y ahí quizá empezar la 3.**

En rigor, 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. Las superficies de las unidades van desde los 100 m2 hasta 250/300 m2, mientras que la torre 2 sumará de 1 dormitorios, de entre 60 y 70 m2.

“Va a ser un desarrollo muy abierto, muy verde y muy aireado, con una vista que te da la sensación de estar flotando”, expresó Gagliardo, añadió que el se agrandarán también las amenidades y dispondrá de espacios flexibles ante eventuales cambios urbanísticos que se puedan producir con el tiempo. **“Podría ser perfectamente un polo verde**

en Pichincha, porque es media manzana de plazas y parque”, subrayó.

En lo que refiere a la comercialización del emprendimiento, Gagliardo indicó que **la torre 1 “estamos terminando de venderla”, porque ya se colocó más del 80%, y pronto comenzarán con el plan de ventas de la 2.** “Nosotros tomamos los compromisos con seriedad y ahora estamos cumpliendo con la 1”, destacó.

Mayoritariamente, **los compradores son consumidores finales**, que eligen Costavía porque prefieren vivir en un lugar más abierto teniendo, a su vez, comercios, gastronomía y el Centro cerca. “Acá, llegás caminando a todos lados”, resaltó Gagliardo.

“Incluso, **algunos que ingresaron como inversores ahora se transformaron en consumidores finales**”, aseveró. **“Es una buena opción para comprar o invertir**, teniendo en cuenta que no estás comprando solo metros cuadrados, sino que hay todo un plus visual, de comodidades, de distribución, de expansión y espacios externos, que hacen que en Costavía necesites menos metros cuadrados para vivir mejor”.



HAMPTON BY HILTON ROSARIO PERMITIRÁ INVERTIR EN SUS PROPIAS CRIPTOMONEDAS



Un nuevo capítulo de nuestra historia

Hampton by Hilton Rosario se presenta como la continuidad de un proceso iniciado en Bariloche cuando desarrollamos el primer hotel de cadena global de la ciudad, que a su vez fue el primer hotel de cadena Hilton en la Patagonia.

Este segundo emprendimiento refleja nuestra vocación de traer también a Rosario el primer hotel de cadena Hilton, con arquitectura **BMA** y la misión de contribuir a la revitalización del centro de la ciudad.

Implementamos el mismo modelo de financiamiento (condo-hotel) que permitió que 125 inversores argentinos se asocien a **Hampton by Hilton Bariloche**, consolidándolo en el país: un sólido modelo de renta proyectada que triplica a la inmobiliaria tradicional.

El hotel es parte de **Iconcenter Rosario**, el primer complejo de usos mixtos de la ciudad y co-desarrollado junto a la también rosarina **MSR Inversiones y Desarrollos**.





CON LA INMINENTE LLEGADA DE LA CADENA SE ABRE UN INTERESANTE ABANICO DE OPORTUNIDADES

« EL
FORMATO DE
FINANCIACIÓN
SERÁ EL
DENOMINADO
CONDO-HOTEL »

El inminente arribo de la cadena **Hilton** a la provincia de Santa Fe gana terreno como uno de los proyectos más atractivos para la revitalización del centro rosarino. La compañía internacional de escala global desembarcará de la mano de Argenway en la provincia con su marca Hampton, el más rentable de sus 18 productos.

Hampton by Hilton Rosario, de 103 habitaciones, será una pieza clave en Iconcenter, el primer complejo de usos mixtos del centro rosarino. Diseñado por BMA, contará además con un paseo peatonal, una torre elíptica de viviendas en 22 niveles, parking subterráneo, espacios comerciales y gastronómicos.

El formato de financiación será el denominado condo-hotel, en el que cada habitación es una unidad funcional que pertenece a inversores independientes. **Funciona bajo el sistema de “pool”** y las ganancias del conjunto se distribuyen entre todas las habitaciones e ingresos generados por el hotel en todo concepto. Este modelo de negocios, que **proyecta una rentabilidad que triplica la inmobiliaria tradicional a través de un fideicomiso a 30 años**, es el mismo implementado por Argenway para desarrollar Hampton by Hilton Bariloche, inaugurado a fines de 2019 con la participación de 122 inversores.

El primer Hilton de la Patagonia fue galardonado por la cadena norteamericana con el premio Hilton Legacy Award 2019 por la destacada construcción y posterior operación del hotel. Recientemente recibió el premio Travelers' Choice Award 2021, que premia a los hoteles que se encuentran entre el 10% de los mejores perfiles de Tripadvisor a nivel mundial.

Nuevos formatos de inversión

Argenway acaba de lanzar un Plan de Financiamiento Flexible, **esquema que permite al inversor integrar sus aportes 100% en pesos y durante tres años, pero sin la obligatoriedad de una cuota mensual, congelando condiciones a través de un anticipo del 10% y una agenda de aportes flexible adaptable a las disponibilidades del inversor.**

“El 90% de la inversión se integra durante tres años, siempre en pesos, sin cuotas con periodicidad fija”, detalló Lisandro Cristiá, CEO y fundador de la empresa rosarina, y agregó: “El saldo se va ajustando por inflación (según el tradicional índice de la Cámara Argentina de Construcción) más una tasa de sólo el 4% anual, que compensa simplemente el valor del dinero en el tiempo”.

Este formato de integración se asemeja a la compra de un de-



Cumplimos 20 años. Aprendimos y avanzamos con cada desafío, siempre trabajando con profesionalismo y con ganas.

Comenzamos esta etapa renovados, con nueva imagen e inaugurando oficinas, más grandes, más cómodas, en el corazón de nuestra ciudad.

COMPROMETIDOS, COMO EL PRIMER DÍA, EN BRINDAR EXCELENCIA INMOBILIARIA.

20 AÑOS

DE EXCELENCIA
INMOBILIARIA

Desde el 1 de
septiembre:

 **ALSEDÁ®**
INMUEBLES



NUEVAS OFICINAS

OROÑO ESQUINA SANTA FE

www.alseda.com.ar  

+ COMODIDAD + TECNOLOGÍA + CONFORT + GRANDES



partamento ya que, al completar el saldo total, en la fecha que sea, **el inversor automáticamente accede al cobro de una “Renta Espera”, también del 4% anual más inflación, hasta la efectiva apertura del hotel.**

Otra novedad son las **“Condo-monedas”**, un formato que indirectamente permitirá ingresar a inversores por montos muy bajos y flexibles. “Hemos cerrado un acuerdo con Let’sBit, un conocido exchange de criptomonedas y a través de su vehículo y plataforma es posible invertir en micro-módulos de “diezmilésimas de habitación” de manera 100% online.” expresó Cristiá, y añadió: **“Este formato permite a los interesados volcar los excedentes en pesos, en cualquier momento y por cualquier monto desde menos de \$2.000, de forma similar a la compra de dólares o criptomonedas”.** Este innovador formato permite acceder al negocio hotelero sin asumir compromisos de cuotas mensuales ni de ningún tipo, sino en forma proporcional

a las posibilidades individuales. Las únicas diferencias con los inversores de mayor escala es que no podrán alojarse sin cargo en el hotel ni recibir atención personalizada por parte de un ejecutivo de la desarrolladora. A la hora de explicar el sistema, el director de Argenway aclaró: **“Los usuarios operarán en la plataforma de Let’sBit de manera totalmente online, segura, desde cualquier dispositivo móvil”.**

Desde planes de financiamiento flexible hasta “condo-monedas”, innovadores formatos alternativos para participar en el proyecto hotelero.

Estos esquemas se suman a los tradicionales implementados por Argenway en la exitosa construcción y apertura de Hampton by Hilton Bariloche en 2019. **Ahora en Rosario, ingresando desde el “pozo”, la perspectiva de ganancia de capital es del 35%, más una renta anual del 7 al 9% sobre la inversión,** de acuerdo al momento de ingreso. Con respaldo en ladrillos, la

renta esperada triplica la inmobiliaria tradicional y con un negocio hotelero proyectado por décadas, configura como una gran alternativa para quienes buscan desarrollar su jubilación o plan de retiro privado.

Avances del proyecto

Iconcenter ya recibió la aprobación del proyecto arquitectónico por parte del ejecutivo de la Municipalidad de Rosario, con el aval político del intendente Pablo Javkin y todo su gabinete, ahora transitando sus últimos pasos por el Concejo Municipal quien debe revalidar el “ok” oficial.

En las últimas semanas Argenway anunció además una alianza estratégica con MSR Inversiones y Desarrollos para la construcción y el co-desarrollo de Iconcenter. MSR es una de las empresas con mayor relevancia a nivel regional, 18 años de trayectoria y más de 80 edificios entregados.

ON24

ESPACIO PUBLICITARIO

Fexa
Un perfil más humano

Fábrica de perfiles de aluminio | Planta de pintura Electrostática
Biedma 8000 | 2000 Rosario, Argentina | ☎ 0341 409 5070 | ☎ 341 570 5025
info@fexa.com | f fexasrl | fexa.com



📍 SHOWROOM: Vélez Sarsfield y Thedy

No te lo imagines. Vivilo.

**Sabemos que mostrar es mejor que contar.
Por eso te queremos invitar al showroom de Distrito Puerto Norte.**

Ahí vas a poder ver en primera persona la calidad constructiva certificada y los ambientes de categoría de los departamentos, así como también hacer un recorrido por el barrio y todos sus espacios.

Agendá tu visita al 341 650 8463

**OFICINA COMERCIAL:
VÉLEZ SARSFIELD Y THEDY, ROSARIO.**



DISTRITO PUERTO NORTE ABRIÓ SU SHOWROOM Y SIGUE AVANZANDO CON LAS OBRAS

EL DESARROLLO DE GRUPO TRANSATLÁNTICA UBICADO EN VÉLEZ SARSFIELD Y THEDY, EN PUERTO NORTE, YA PUEDE RECIBIR VISITANTES QUE QUIERAN APRECIAR EL AVANCE DE LA OBRA

Distrito Puerto Norte inauguró un nuevo showroom. El desarrollo de Grupo Transatlántica ubicado en Vélez Sarsfield y Thedy, en Puerto Norte, ya puede recibir visitantes que quieran apreciar el avance de la obra. Desde la firma aseguran que encontrarán “diseño y equipamiento de nivel internacional, donde los interesados podrán descubrir cada uno de sus espacios y apreciar las vistas privilegiadas desde la 10ma planta. Así también podrán comprobar la calidad constructiva certificada de sus unidades modelo en el piso 2”.

Distrito Puerto Norte es un complejo urbanístico y residencial. Tal como explican desde Transatlántica, **“fue concebido para que sus residentes vivan con exclusividad, tranquilidad y comodidad, priorizando su calidad de vida”**.

Ubicado a metros del Río Paraná cuenta con un rápido acceso a una variedad de propuestas que incluye centros comerciales, complejo de cines, hoteles, restaurants y bares. Además, tiene conexión con los principales ingresos a la ciudad. El proyecto consta de una primera etapa compuesta por un ba-

rrío privado con 3 torres (Genoa, Aqua, Navia) proyectadas sobre un lote de 18.000 m2 y con una zona parqueada de 4.000 m2 donde la naturaleza tendrá un gran protagonismo. Así también contará con control de acceso y personal de seguridad.

Sus departamentos serán de 1 a 4 dormitorios, tendrán dimensiones que van desde los 78 a los 412 m2 y estarán equipados para el máximo confort de sus residentes.

Los amenities exclusivos de cada torre incluirán un lobby jerarquizado en doble altura, piscinas externas, piscinas internas climatizadas, gym, sauna, playroom, SUM y terrazas verdes panorámicas.

El desarrollo es respaldado por un equipo integrado por importantes firmas rosarinas como **Grupo Transatlántica y Milicic** (desarrollo), **Pellegrinet** (construcción), **ESH Arquitectos** (proyecto) y **Giad UK** (interiorismo). Esto refuerza la solidez del desarrollo y permite posicionarlo como una de las opciones más seguras a la hora de invertir en ladrillo.

« FUE
CONCEBIDO
PARA
QUE SUS
RESIDENTES
VIVAN CON
EXCLUSIVIDAD
Y TRANQUILIDAD »



ASÍ LUCE «MIRADOR» EL NUEVO EDIFICIO PREMIUM DE PASCUAL CONSTRUC- CIONES EN PUERTO NORTE

YA FINALIZARON LAS OBRAS EN SU TORRE DE LUJO MIRADOR Y
YA TIENE EL 60% DE LAS UNIDADES VENDIDAS

Pascual Construcciones anunció la culminación de las obras en Mirador,

su torre premium localizada sobre Avenida Del Valle 2799, en Puerto Norte. Según **Gonzalo Pascual**, titular de la compañía, se trata de un producto de alta calidad, con excelente diseño y funcionalidad en una esquina estratégica que puede conectar al codiciado barrio ribereño con el resto de la ciudad. A poco de la terminación de la construcción las unidades del edificio **ya fueron vendidas en un 60%. En total, son 18 departamentos adaptados al gusto de cada propietario.** “No hay ninguna unidad igual a la otra porque el cliente la personaliza según sus preferencias. Además, todos los dormitorios son en suite”, explicó Pascual.

Mirador fue concebido pensando en un público que desee adquirir los departamentos como vivienda propia. “Apuntamos a personas que valoran el diseño, la calidad y la exclusividad”, comentó el titular. **Pueden encontrarse semipisos de 2 dormitorios y pisos exclusivos de tres dormitorios, con superficies que van desde los 110 metros cuadrados, a los 250 metros cuadrados.**

Además, fiel a las tendencias modernas y a las nuevas demandas estimuladas por la pandemia y el aislamiento, cuenta con amenities como piscina clima-

tizada, solárium, terraza, gimnasio, sauna y un SUM con quincho cubierto. Actualmente, puede visitarse un showroom en el piso 8 de lunes a sábados con entrevista previa.

Mientras tanto, la firma no ha frenado el resto de sus desarrollos en el centro rosarino. **Hay un total de cinco obras en la zona: cuatro de tipo residencial y una destinada a oficinas.** En el primer grupo destacan: **Cádiz** (Mitre 1778) y **Málaga** (Cochabamba 1125), ambos edificios con monoambientes y unidades de uno o dos dormitorios; **Girona** (Laprida 1230), una torre de departamentos de un dormitorio y semipisos de dos dormitorios con terraza; y **Howo** (San Lorenzo 1370), que combina monoambientes con unidades de un dormitorio, un espacio de coworking y amenities low cost.

En el segundo grupo se encuentra el edificio **Centrum**, emplazado en Entre Ríos 655. Un desarrollo de oficinas con superficies variables.

Desde la firma sostienen que **“los ladrillos han demostrado que son la inversión real que mejor mantiene su valor con el paso del tiempo, incluso por encima del dólar”.** Pascual explicó: “Hoy, la renta no es lo más importante, sino el resguardo de valor. Pero, además, en este momento, la baja del precio por metro cuadrado medi-



do en dólares va a permitir a aquellos que inviertan una importante toma de ganancia cuando el mercado se recupere”. Por otro lado, destacó la conveniencia de invertir en el mercado local. **“Los costos impositivos y logísticos de invertir afuera del país, sumados a los bajos precios que hay en Argentina, hacen que invertir en nuestra plaza sea lo más conveniente”**, subrayó.

Por último, hizo referencia al momento que atraviesan las constructoras: **“Para mí siempre es un buen momento para construir.** A pesar de la suba del costo con dólar planchado, sabemos que hay mucho poder de compra en los inversores y necesitan canalizar sus inversiones de algún modo”.

OR TIEMPO LIMITADO • POR TIEMPO LIMITADO • POR TIEMPO LIMITADO

AHORRÁ MUCHO MÁS 50 MEGAS

~~Antes 20 MEGAS~~

+ TV HD Y TELEFONÍA

\$1.999*

2 AÑOS

CON DESCUENTOS EN TU COMBO

GRATIS

HBO

Y STAR^{*}
PREMIUM

0810-555-3977
express.com.ar

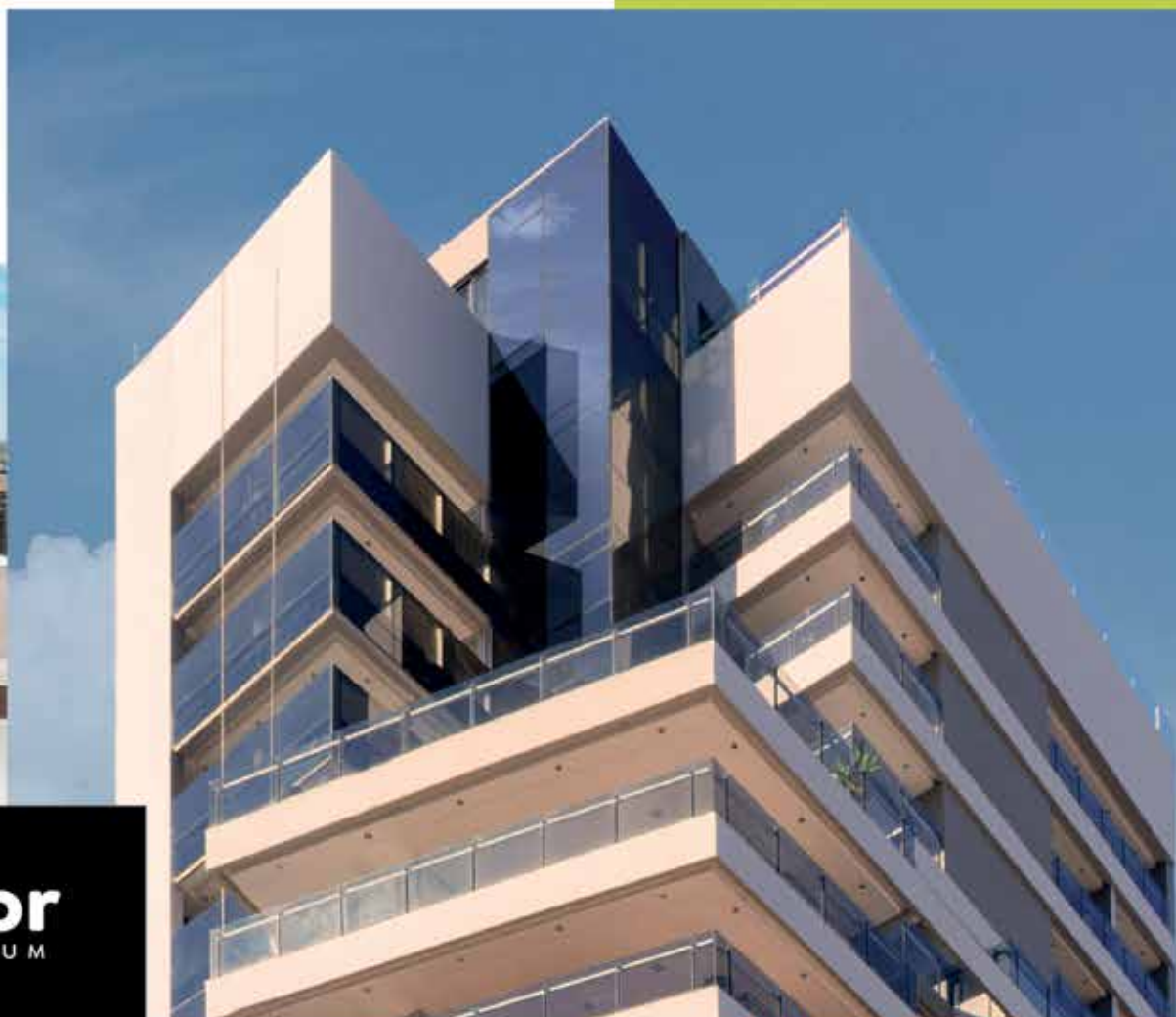
    express.org

*Condiciones comerciales en www.express.com.ar

express   



mirador
TORRE PREMIUM



MÁS COMODIDAD Y CALIDAD PARA TU VIDA.

En **Mirador** encontrás un desarrollo premium con gran solidez y **diseño de alta calidad**. Sus semipisos y pisos exclusivos, junto con sus amenities, están pensados para que vivas más cómodo y tranquilo en todo momento.

—

Escribinos al 341 6178399 y reservá tu visita al showroom.
AV. DEL VALLE 2799 (OV. LAGOS Y EL RÍO)

—



HOWO GIRONA CÁDIZ CENTRUM MÁLAGA



CONÓCELOS

WWW.ANDRESPASCUAL.COM.AR



FUNDAR PRESENTÓ UN NUEVO EMPRENDIMIENTO EN EL MACROCENTRO DE ROSARIO

NACE UN NUEVO EMPRENDIMIENTO DE FUNDAR, 8.000M2 DE VIVIENDAS, COCHERAS, LOCALES Y ESPACIOS VERDES EN EL CORAZÓN DE LA CIUDAD.

Fundar, con más de 37 años de trayectoria, lanza un nuevo proyecto en una ubicación privilegiada. “Bruna” se levantará en Dorrego 1942, entre las calles Pasco e Ituzaingó. Calculan aproximadamente 4 años de obra, en breve se comenzarán las tareas de demolición para dar lugar a la excavación y bases.

A tan solo una cuadra del Parque Independencia y el Club Gimnasia y Esgrima, inmerso en una zona residencial rodeada de tranquilidad, contará con cómodos y rápidos accesos debido a su cercanía a Av. Pellegrini y Bv. Oroño.

El proyecto se emplaza en un terreno de 2.300m² dentro de los cuales se edificarán alrededor de 8.200m². Estará conformado por una torre de 6 pisos con 6 unidades de 1 dormitorio, 17 de 2 dormitorios, 18 de 3 dormitorios y 10 dúplex de 2 dormitorios.

Cabe destacar el amplio jardín parqueizado de más de 850m² que albergará distintas amenidades premium.

Además de lo mencionado anteriormente, se contemplaron 55 cocheras, 10 plazas de motos y bicicletteros en un único nivel de subsuelo y por último 4 locales comerciales sobre calle Dorrego.

Los departamentos proyectados van desde los 65m² hasta los 170m² y, poseen cocinas integradas con lavadero independiente, algunas unidades con

antebaños y, tal vez una de las cuestiones más necesarias en los tiempos que corren, un espacio comodín para “Home-Office” o sumar lugar de guardado.

Se dispondrán unidades Dúplex hacia el centro de manzana, tendrán desde 110m², serán todos de dos dormitorios y cada una tendrá su propio patio de uso exclusivo con césped natural y parrillero.

Como toda obra proyectada y ejecutada por la empresa Fundar se priorizarán las áreas verdes y los espacios de esparcimiento y disfrute. Es por eso que Bruna ofrecerá un parque de 850m² con diferentes especies de árboles, plantas, e inmerso en la naturaleza, una gran piscina con solárium. Asimismo, en la planta baja, se podrá hacer uso de dos quinchos con parrilleros y terrazas hacia el jardín, gimnasio totalmente equipado y un Workzone para aquellas personas que prefieran trabajar fuera de su hogar rodeados de verde.

Otro punto alto a destacar entre las amenidades de este nuevo emprendimiento es la azotea de la torre totalmente accesible. Allí se podrá acceder a cómodos espacios de encuentro, parrilleros semicubiertos y pérgolas para potenciar al máximo el uso de los lugares al aire libre. Además, los habitantes podrán apreciar vistas a los cuatro puntos cardinales.

Por último, pero no menos importante, se introduce por pri-



mera vez el “Delivery Box”, un sitio pensado específicamente para almacenar de forma segura los paquetes que lleguen al edificio producto de compras online. Asimismo, los usuarios se encontrarán con un cómodo y práctico Laundry en el subsuelo.

Sin dudas “Bruna” sigue la línea de los últimos emprendimientos de la empresa, manteniendo siempre los más altos estándares de calidad y ofreciendo a sus inversores y futuros propietarios la confianza suficiente para apostar en ellos con tranquilidad.

Este nuevo proyecto contará con una financiación de hasta 60 cuotas, en su instancia de pre-lanzamiento se concretaron algunas ventas de unidades y se espera aumentar ese número en lo que resta del año.

BARRIO PRIVADO

Viví tu mejor versión

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

General lagos



Es una comuna a 22 km de Rosario, pegada a la ciudad de Pueblo Esther. General Lagos registra un crecimiento demográfico de un 30% en los últimos años, considerada en proceso de conurbanización.

Los amaneceres y los atardeceres ofrecen un escenario auditivo de trinos que se disfruta tanto para hacer deportes como para cualquier actividad de ocio o recreación.



CONOCÉ MUCHO MÁS EN WWW.VITTAGL.COM.AR

Conectate



Zona Relax & Bosque Zen

Zona diseñada para que disfrutes la belleza de la naturaleza en su estado más puro. Espacio funcional para actividades indoor de relajación.



Shop Park

Acceso peatonal, comercial y recreativo. Pensado para que los habitantes puedan relajarse, conectarse con la naturaleza.



Parque de mascotas

Un espacio pensado para que tu mascota pueda disfrutar en libertad. Instalaciones como bañeras para mascotas, bebederos y bancos le otorgan máximo confort a la zona.



Parque de niños

Playground laberinto, sendero sensorial termoplástico con juegos pintados para niños, trepadores, Instalación con cuerdas, y tobogan. Reposera Spyder: Mobiliario con red cuerdas para utilizar como reposera.



Circuito deportivo

Un circuito ideal para que te mantengas activo y en movimiento. Pueden aprovecharlo personas de todas las edades y condiciones físicas.



Toolbox

Container de herramientas, equipamiento e insumos disponibles para el uso común. Todo lo que necesitas para las tareas domésticas sin que te falte nada.

Servicios



Seguridad



Asfalto



Cordón cuneta



Alarma comunitaria



Wi-Fi



Agua potable



Control de acceso



Gas



Ripio estabilizado



Forestación



Cloacas



Alumbrado



Red media tensión



**FISHERTON PARK:
LANZARON LA
COMERCIALIZACIÓN
DE LA SEGUNDA
ETAPA Y YA
VENDIERON EL 30%**

LA DEMANDA ESTÁ CONFIGURADA MAYORITARIAMENTE POR CONSUMIDORES FINALES. ¿CÓMO VIENE LA OBRA?

El desarrollo inmobiliario **Fisherton Park**, diseñado por el prestigioso arquitecto internacional **Carlos Ott**, continúa avanzando a buen ritmo tanto en obra como en comercialización, tal como explicó a ON24 **Lisandro Argüelles**, socio de **Dix Desarrollos**, que, junto con **Tiguan S.A.** (constructora), **Orengo & Asco** (ingeniería estructuralista), **Mascetti & Lavarello** (arquitectura), **Estudio Ott** (proyectista) y **P+P Negocios Inmobiliarios** y **Argüelles & Rossetti** (comercialización) llevan adelante el emprendimiento **en calle Brassey 8061**.

“Con la obra, **venimos más avanzados que lo que teníamos planeado**, por lo que estamos muy bien; prácticamente terminando la albañilería de la etapa 1”, resaltó. El complejo está compuesto por **45 unidades, de las cuales 24 corresponden a la primera etapa -por calle Brassey-, y 21 a la etapa 2, por calle Tarragona**, de la que ya se finalizó el piso de la cochera. El proyecto cuenta con algunas unidades de 1 dormitorio y mayoritariamente con departamentos de **2 y 3 dormitorios, cuyas amplias superficies oscilan entre los 120 metros cuadrados exclusivos y los 170 m2**, además niveles de cocheras con bauleras.

“Este proyecto tiene la practicidad de un departamento y las comodidades de una casa, ya que cuenta con jardín, quincho, living de uso múltiples en la casa principal y balcón con parrillero individual en cada departamento”, subrayó Argüelles.

Con respecto a la comercialización, **Fisherton Park lleva vendido ya el 70% de la etapa 1**, tanto bajo la modalidad financiada como al contado y, según anunció el empresario desarrollador, **“ya estamos tomando reservas para la etapa 2”**. Incluso, **afirmó que esta última lleva un 30% vendida**. “Más allá de todo este proceso de pandemia, la venta está muy bien, porque la gente empezó a migrar más hacia las zonas suburbanas y eso ayudó”, explicó.

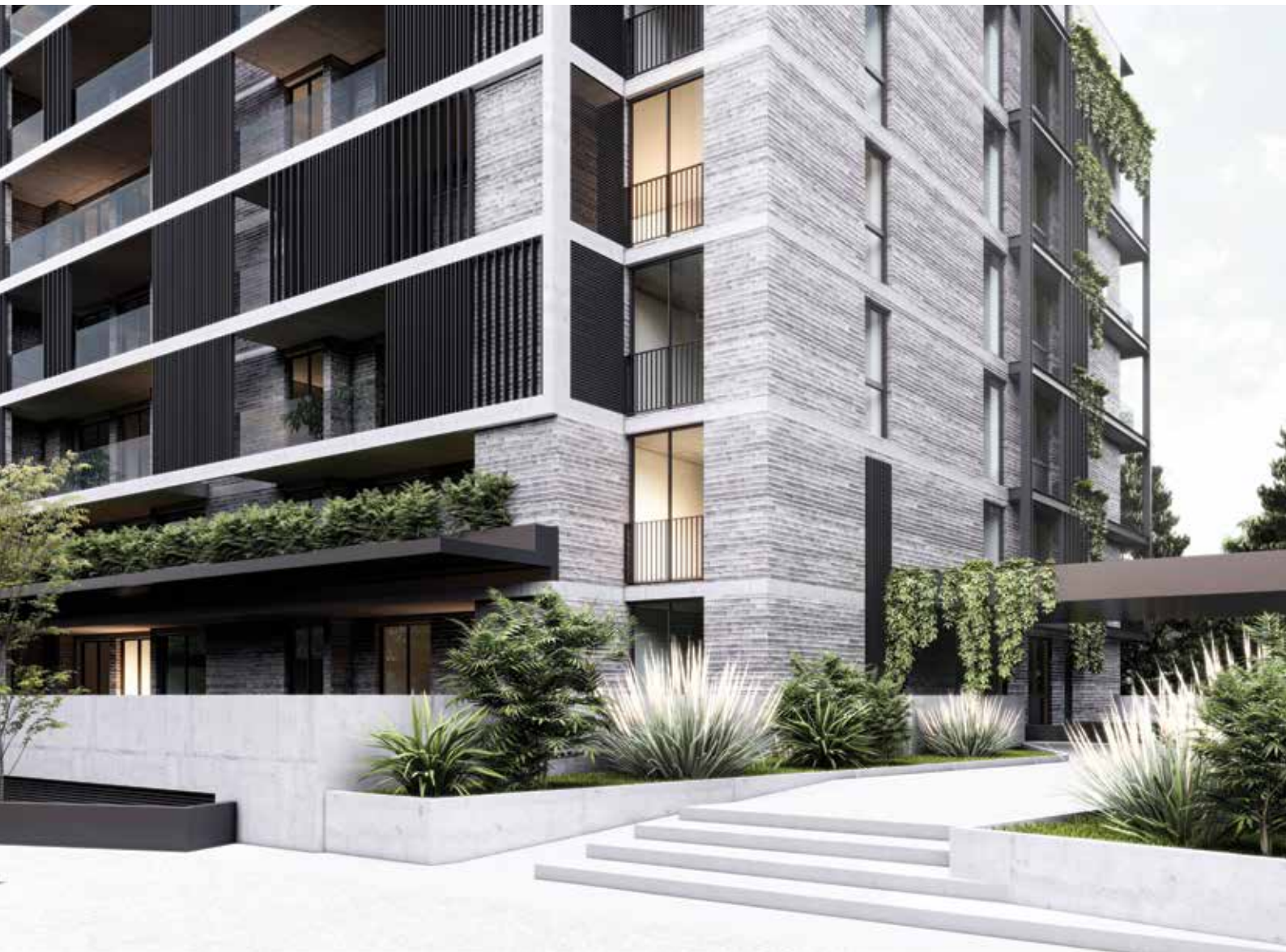
“Éste es un proyecto especial porque lleva la firma de Ott y tiene características innovadoras que no las tiene un edificio común, por lo que no nos asombra la demanda”, aseveró Argüelles. “La gente está apostando a los buenos proyectos en ubicación y calidad. Va a lo seguro, digamos”, agregó y resaltó que el proyecto ya dispone de los servicios de gas, agua y cloacas.

El **perfil de quienes ya han comprado en este emprendimiento obedece mayoritariamente a con-**

sumidores finales, tanto a personas que han decidido vender su casa en Fisherton y seguir viviendo en el mismo barrio pero “de una manera más cómoda”, apuntó el socio de Dix, como a personas jóvenes “que vienen a probar el sistema de vida que tienen en el Centro pero en un barrio en el que puedan estar más cerca de los espacios verdes y sin ir tanto a la ciudad”.

PREOCUPA EL CENTRO

Consultado respecto a los rumores que surgieron en Rosario de que habría iniciativas en el Concejo Municipal para prohibir la construcción de condominios en la ciudad, Argüelles consideró: “No creo que les preocupe que se extiendan los proyectos a zonas urbanas, sino que el Centro quede deshabitado, porque ya hay signos de eso. Pero **no creo que traten de parar el crecimiento en otras zonas**”, expresó y finalizó: “Tiene que haber una armonía entre los desarrolladores y las autoridades de las ciudades para que esa transición sea lo mejor posible para la gente. Nosotros en Fisherton Park nos adecuamos a lo que es un barrio residencial, manteniendo el entorno verde y el arbolado”.





CONDOS PADDOCK FISHERTON SERÁ EL IMPONENTE PROYECTO QUE OCUPE EL EX PREDIO DEL HÍPICO GENERAL SAN MARTÍN

CON UNIDADES CON JARDINES EN MEDIO DE UN BOSQUE PRESERVADO POR EL INGENIERO AGRÓNOMO FUSTER, INICIAN COMERCIALIZACIÓN EN BREVE



Grupos 8 Sauces, Edeca y MG Inversiones están próximos a lanzar **Condos Paddock Fisherton**, una imponente propuesta urbanística en la manzana que ocupaba el Club Hípico General San Martín, hoy con nueva sede en Funes. Sus desarrollistas confiaron al

estudio de arquitectura de **Luciano Bella** el diseño y dirección del proyecto urbanístico cuyo espíritu será conservar la esencia de Fisherton. Así las unidades estarán totalmente integradas a su magnífico entorno natural de 12.000 metros cuadrados, conformado por bosques



y un parque central, paisaje a cargo del Ingeniero Agrónomo **Luis Fuster** (diseñador de los countries Kentucky, Funes Hills y San Sebastián), quien además es responsable de la preservación de la arboleda que promedia 80 años de antigüedad.

“Paddock es un proyecto que ocupa 17.000 metros cuadrados que contempla unidades de uno, dos y tres dormitorios con patios y balcones de mayor profundidad y parrilleros individuales; uno de los requerimientos que se han hecho evidentes con la pandemia. Todas las unidades se vinculan con ascensores hasta el nivel de cocheras en subsuelo el cual también incluye es-

pacios para bicicletas. Los patios privados se comunican directamente al espacio central funcionando como una “casa”, mientras que las terrazas exclusivas tienen acceso con ascensor. Todas las unidades tienen una relación directa con el verde circundante”, confió Luciano Bella a **ON24**.

Respecto al acceso a los condominios el arquitecto precisó que habrá un doble ingreso, el principal por Juan José Paso, con entrada de vehículos hacia cocheras en subsuelo y peatonal a través del bosque y el parque central. El otro ingreso se ubica por la nueva prolongación de calle Ruiz (actualmente en eje-

cución) frente a la Plaza pública donde también se tendrá acceso al coworking. Todo el perímetro se encuentra controlado con cerco perimetral y sistema de seguridad las 24 horas.

AMENIDADES PARA LOGRAR UN CAMBIO PROFUNDO DE VIDA

Enfatizando el diferencial que el desarrollo pretende ofrecer a quienes buscan un cambio profundo de vida sin prescindir de los servicios y la infraestructura de una gran ciudad, las amenidades serán parte central del emprendimiento. Habrá **tres piscinas, una descubierta, safe pool para niños de baja profundidad**



ambas ubicadas en el parque central y otra cubierta con nado contracorriente. En el subsuelo funcionará un spa con sala de masajes y sauna, también se sumará un gimnasio, varios espacios con un diseño tipo living para encuentros sociales y eventos. En cuanto al trabajo el proyecto cuenta con un importante espacio de coworking que los vecinos podrán alquilar con salas de reuniones e ingreso independiente. Pensando a futuro se suma la instalación para cargadores eléctricos de autos.

MILLONARIA INVERSIÓN SOBRE EL ENTORNO

Paddock tendrá a su cargo tres importantes obras públicas: la ejecución de las calles Ruiz y La República y la ampliación y renovación del centro de Salud Municipal Emaus ubicado en calle Tarragona y Urdirrain. Así como también una plaza pública de más de 17.000 metros cuadrados donde se plantea una importante inversión para su mejoramiento mediante la renovación del equipamiento, veredas e iluminación.

LANZAMIENTO COMERCIAL

El desarrollo cuya construcción estará a cargo de la empresa **Edeca**, se lanzará comercialmente en las próximas semanas.

“Fisherton se viene perfilando como el barrio que mejor se adapta a esta nueva realidad, su calidad ambiental, accesibilidad y servicios lo posicionan como el lugar dentro de Rosario para esta nueva ola de vida conectada con el verde y los sentidos”, finalizó Bella.

ON24

ESPACIO PUBLICITARIO



GRUPO REMERSARO
ARQUITECTURA

Concepto III

Mendoza 850 – 1, 2, 3 dormitorios.
10 PISOS / 25 UNIDADES
SUM - PARRILLERO - SOLARIUM
DETALLES DE CATEGORÍA

NUEVO PROYECTO:

Av. Pellegrini 460
Monoambientes, 1 y 2 dormitorios.

EDIFICIOS TERMINADOS CON UNIDADES A ESTRENAR:

Colón 1889 – 1, 2 y 3 dormitorios.
Paraguay 2170 – 1, 2 y 3 dormitorios.

contacto@gruporemersaro.com.ar
Av. Pellegrini 338, Rosario.
341 3298210
gruporemersaro.com.ar



CONDOMINIOS PALOS VERDES: CONCLUYEN LAS OBRAS DE ESTE PROYECTO URBANÍSTICO

FINALIZANDO EL 2021 SE ENTREGARÁN LAS CUATRO ÚLTIMAS TORRES DEL COMPLEJO UBICADO EN LA ZONA NOROESTE DE LA CIUDAD DE ROSARIO.

Buscando sumar confort y calidad de vida a sus proyectos, Pilay propone a través del formato de condominios, el equilibrio perfecto entre nivel de servicios, sustentabilidad y contacto pleno con la naturaleza.

Así lo demuestra el complejo Palos Verdes, un predio de más de 50.000 m2 con 14 torres de 5 niveles c/u, un gran espacio verde central, Salón de Usos Múltiples, plaza de juegos y estaciones deportivas.

Frente a la necesidad de un contacto más pleno con la naturaleza sin perder el acceso a buena infraestructura y equipamiento en servicios esenciales, priorizando el derecho al cielo, al aire y al sol, Pilay marca tendencia con un producto inmobiliario de diseño innovador y gran calidad arquitectónica. Situado al noroeste de la ciudad de Rosario (García del Cosío 2050 bis), Condominios Palos Verdes se compone de 52 departamentos de un dormitorio y 424 departamentos de dos dormitorios. Cada unidad cuenta además con parrilla propia en el balcón, espacio cubierto para estacionar y una vista privilegiada al parque que funde el límite entre el espacio exterior y la intimidad del hogar.



La vida en un entorno de baja densidad de población, planificado, moderno, seguro y privado es la premisa que inspira a Pilay en el desarrollo de sus grandes proyectos en toda la Región Centro, creando comunidades sustentables y amigables con los nuevos estilos de vida de la población.

Condominios Los Pasos en Rosario, Santomás Pueblo Verde y Paseo del Molino en Santa Fe y Pilay Futura en Córdoba se suman a este compromiso de combinar la capitalización de ahorros con la inversión en una mayor calidad de vida.

ON24

LO QUE SE VIENE: CONDOMINIOS PILAY LOS PASOS

- Ubicación: Av. L. Miglierini 700
- 34.140 m2 / Sector verde exclusivo de más de 18.000m2.
- 7 torres de planta baja más 5 niveles c/u
- 310 departamentos de 2 dormitorios / 70 de 1 dormitorio
- Unidades con parrilla propia en el balcón y cochera.
- Salón de Usos Múltiples
- Estaciones recreativas / Seguridad.

NOS ESPECIALIZAMOS EN CAMBIARLE LA VIDA A NUESTROS CLIENTES.

Somos expertos en Desarrollos Inmobiliarios y gestionamos la compra venta de propiedades de calidad.

Contamos con las mejores oportunidades, tenemos la casa o departamento que soñaste. Ponete en contacto con nosotros.



Av. Madres de Plaza 25 de Mayo 3020 piso 7 of. 1 (2000)
Te. (0341) 545 2122
inmobiliaria@arguelles.com.ar
Lunes a Viernes: 9:30 - 17:00 hs.

ARGÜELLES & ROSSETTI

FUNES

Av. Fuerza Aérea 2301 (2132)
Te. (0341) 493 9000 | ventas@arguellesyrossetti.com.ar
Lunes a Viernes: 9:00 - 13:00 hs. | 15:30 - 19:30 hs.
Sábados: 9:00 - 13:00 hs.

www.fishertonpark.com

ENTREGA
2022

FISHERTON PARK.

LA RECREACIÓN DE UN LUGAR ÚNICO.




CARLOS OTT
ARCHITECT

FISHERTON
PARK
Brassey y Tarragona

Desarrollan

DIX
DESARROLLOS
URBANÍSTICOS S.A.

Venden

ARGÜELLES

ROSSETTI S.A.C.I.F.

ARGÜELLES & ROSSETTI

(P+P)
Negocios Inmobiliarios S.A.



**LOTES CON ACCESO
PRIVADO A CANALES
DE AGUA, PLAYAS DE
ARENA Y MÚLTIPLES
AMENITIES LIGADAS
AL DEPORTE**

LOS DESARROLLADORES DEL FIDEICOMISO DEL JOCKEY, CON EXPERTISE EN DESARROLLOS URBANÍSTICOS, DETALLAN CÓMO SERÁ EL BARRIO DE LAS “OCHO ISLAS”

Esta semana el Concejo Municipal de Funes dio luz verde a un nuevo proyecto de barrio que presentarán Juan Ignacio Castro, el Arq. Luciano Bella y Diego Feser, involucrados entre otros desarrollos, en el Fideicomiso del Jockey -Barrio Cerrado Los Pasos, de Fisherton.

“Aguadas Lakes es un nuevo barrio cerrado que se desarrollará en la mejor zona de Funes, con accesos privilegiados y un diseño premium destinado a maximizar el contacto con la naturaleza”, aseguran sus ideólogos.

Ubicado entre el Barrio San Sebastián, los barrios Vida y Aguadas a cuerdas del acceso a la Autopista Rosario Córdoba, sus 409 lotes ocupan el 45% de las 50 has. que componen el emprendimiento, privilegiando así, los espacios verdes.

Posee un desarrollo urbano único en el que predominan canales de agua que recorren y conectan todo el barrio dando forma a ocho islas en las que todos sus lotes tienen acceso privado al agua.

El eje del barrio es un gran boulevard central forestado pensado para conectar las islas y como un espacio de disfrute en sí mismo. “El club house,

que remata el boulevard, recuerda lo mejor de los destinos vacacionales; pensado para la recreación de toda la familia, el barrio, cuenta con varias piletas, playas de arena, gimnasio, canchas de fútbol y tenis. Además, tiene un circuito de running/ciclismo y un espacio de coworking” describen sus proyectistas. Como plus, los canales, como sello distintivo, posibilitan, además de natación, actividades náuticas co-

mo kayak, piragua, remo y paddle surf.

“En resumen -señalan sus ejecutores- un proyecto de vida concebido para que cada vecino sienta privacidad y seguridad en un entorno que brinda muchísimas opciones para las actividades recreativas y deportivas al aire libre”.

ON24



Evolucionando la forma de construir estructuras



Diseño y desarrollo
de estructuras



Fabricación y
montaje de obra



Cálculo de
estructuras

FLEXIOTM

CONSTRUCCIONES
METÁLICAS

CREAMOS
EN CREAR

info@flexio.com.ar

+54 341 526 3811 / 15 / 18

www.flexio.com.ar

Av. de Las Palmeras 1452

Parque Industrial Metropolitano





AGUADAS LAKES

Encontraste
tu lugar



DESARROLLADORA LOCAL APUESTA AL TRIPLE IMPACTO Y PREPARA ENTREGA DE VARIOS PROYECTOS PARA 2022

“TENEMOS NUESTRA VISIÓN Y COMPROMISO PUESTOS EN CONSTRUIR UN CAMINO RUMBO A SER EMPRESA B”, AFIRMAN.

La desarrolladora local Grupo Roma participó de la Expo Countries & Barrios Privados, donde expuso una serie de desarrollos que está llevando adelante en la región del Gran Rosario con el objetivo de impulsar el triple impacto (social, económico y ambiental) en sus proyectos.

“Tenemos nuestra visión y compromiso puestos en construir un camino rumbo a ser empresa B. Esta visión nos ayuda a tomar día a día decisiones tendientes a alcanzar nuestra misión, para lo que tenemos que cumplir un montón de requisitos; estamos haciendo mucho hincapié en el triple impacto”, afirmó el CEO de la firma, Pablo Cofano. **“La idea es que la gente pueda vivir en comunidad, autoabastecerse lo más posible y utilizar energías renovables”**, subrayó. Para ello, consideró que “hay que generar una mayor concientización en la gente”.

La empresa ya tiene en marcha varios desarrollos que apuntan a este modelo de construcción, entre ellos **Comunidad Evolutiva**, un barrio agroecológico abierto en **Pueblo Esther** que se encuentra en obra, se dispone de más de 1.200 m² de huertas orgánicas que ya están fun-

cionando y, a través de las cuales, se producen alimentos que abastecen a una ONG que tiene varios comedores para chicos. Además, se realizan actividades recreativas y educativas junto a los equipos de ingeniería, arquitectura y paisajismo. En tanto, en **Campo Madero**, otro barrio abierto emplazado en **Ibarlucea**, que se entrega el año que viene, se crearon plazas en los centros de manzana, que los vecinos les destinan diferentes usos, con el fin de conectar y cocrear comunidad. **El proyecto ya finalizó su primera etapa y están próximos a lanzar la segunda.**

Otra de las acciones que está implementando la empresa para poder calificar como “B” es la **demolición consciente de casas**. Es decir, reciclar materiales de las demoliciones, previo al levantamiento del edificio, para destinarlos a la construcción de los comedores mencionados anteriormente, por ejemplo.

“El ABC de la empresa hoy es éste, porque creemos que es el camino a seguir para poder generar un impacto real en la sociedad. **Recién ahora estamos empezando a tomar un poco de conciencia, pero creo que va a ser muy positivo a futuro**”, subrayó.

Consultado sobre si la política no está un poco desconectada de esta tendencia, el empresario expresó: “En algún punto sí, sobre todo en Rosario, porque en otros lugares estamos teniendo buena recepción de parte de las comunas”.

“NO ES MÁS CARO”

De acuerdo con el CEO de Grupo Roma, **vivir en un desarrollo que promueve el triple impacto “no es más caro” que otro tipo de emprendimiento inmobiliario.** “Al contrario, los precios son totalmente competitivos. Esto es un plus para mejorar la calidad de vida, pero no es más caro”, resaltó.

En tanto, indicó que este tipo de proyectos está apuntado al consumidor final, porque “la idea de esto es que impacte directamente sobre la gente que vive ahí para que pueda disfrutar de este estilo de vida. El inversor ingresa en una etapa inicial, pero **está pensado más que nada para las familias y las parejas jóvenes** que buscan la vida natural”, finalizó Cofano.





LANZA PASEO DEL PUENTE, EL NUEVO CENTRO COMERCIAL UBICADO EN LA ZONA NORTE DE LA CIUDAD

EL AMBICIOSO PROYECTO CONTARÁ CON UNA IMPORTANTE VARIEDAD DE SERVICIOS, ENTRE LOS QUE SE DESTACA LA PRESENCIA DE LA NUEVA SEDE DEL SANATORIO DE LA MUJER

Paseo del Puente se localiza al norte de la ciudad de Rosario, en el marco del complejo urbanístico que desarrolla Pecam, Mío Desarrollo Urbano. Además de consolidar este desarrollo, el nuevo centro comercial proveerá de una amplia gama de locales comerciales y servicios de calidad a toda esta región. Al estar ubicado

en un lugar estratégico, a metros de Avenida Circunvalación y a 15 minutos del centro de Rosario, Paseo del Puente **contará con un fácil acceso desde cualquier punto de la ciudad.**

Este nuevo centro comercial **cubrirá una superficie de 1.080 m2 de comercios, una nueva sede del Sanatorio de la Mujer de 3.600 m2, un supermerca-**



do de primera línea, gimnasio y un amplio espacio de oficinas. También se destinará un gran sector para actividades recreativas y un paseo gastronómico, al cual se espera que arriben las principales marcas del mercado. Cada uno de estos espacios serán edificados contemplando su contexto: la tranquilidad de la zona rodeada de verde y su inigualable vista al Puente Rosario – Victoria.

En tanto, **una de las novedades más importantes respecto a este proyecto es el acuerdo entre Pecam y el Sanatorio de la Mujer.** La reconocida firma de la ciudad de Rosario será la encargada de brindar su servicio de sa-

lud de calidad. El mismo contará con consultorios y un área para cirugías ambulatorias, además de los servicios anexos de estudios de sangre, por imágenes y odontológicos, un gimnasio de rehabilitación y demás. Este hecho es de suma relevancia para Rosario y la región, ya que **al momento no existe un centro de salud de tal magnitud en la zona norte de la ciudad.**

La alianza entre Pecam y el Sanatorio de la Mujer representa la unión de dos grandes empresas de la ciudad que, a pesar del contexto que estamos atravesando, siguen apostando al crecimiento y al desarrollo. A partir de esto, **Grupo Pecam logra**

el primero de varios acuerdos comerciales que se ponen en marcha para revitalizar la zona y seguir reinventando a lo grande el futuro urbano.

El lanzamiento de este centro comercial fortalece al proyecto Mío Desarrollo Urbano, no sólo como un complejo residencial, sino como un desarrollo integral. Potenciando el concepto de “mudar la vida de ciudad a la tranquilidad”, sus residentes podrán satisfacer todas sus necesidades y disfrutar de todas las comodidades en un solo lugar.

ON24



Todo lo que **buscás** en un **solo lugar**



Descubrí
una **nueva**
forma de **vida**



Amenities
exclusivos



Centro
comercial a
cielo abierto



Seguridad
integral



Amplios
espacios
verdes

DESARROLLO
URBANO

mjo

DISFRUTÁ
EN GRANDE

COMERCIALIZA

PROPIEDADES
Simple.

DESARROLLA Y CONSTRUYE

GRUPO
pecam

WWW.MIODESARROLLOURBANO.COM.AR



APUESTAN AL CORREDOR SUR CON MÚLTIPLES DESARROLLOS Y UNA VISIÓN DE «CIUDAD MODERNA»



LIFE

PROTAGONISTA DE TU FUTURO

Urbanizaciones Responsables

3417 252 200 | LIFEDESARROLLOS.COM

ECOLAGOS
DESARROLLO SUSTENTABLE

ecotierra
DESARROLLO SUSTENTABLE

ecoVIDA
Vida Amable

ecopueblo
Amanar



EL TITULAR DE LA DESARROLLADORA LIFE HABLÓ MANO A MANO CON ON24 ACERCA DE SUS PERSPECTIVAS PARA PUEBLO ESTHER Y GENERAL LAGOS

Mientras que Fisherton y el noroeste de Rosario atraviesan actualmente un momento de auge inmobiliario, **algunos desarrolladores ya sostienen que el Corredor Sur, sobre todo el sector a la vera del Paraná, será la próxima área a desarrollar.** Este es el caso de Santiago Feely, titular de la desarrolladora Life, quien en un mano a mano con este medio destacó las cualidades de la zona y brindó detalles de los futuros lanzamientos que efectuarán allí. **“El 2022 será el año más importante en la joven historia de nuestra firma”, enfatizó.**

Según Feely, el Corredor Sur cuenta con una serie de características que lo convierten en un firme candidato a suceder al noroeste como receptor de inversiones inmobiliarias. **“Hicimos un estudio bastante exhaustivo. La primera ventaja tiene que ver con aprovechar el río, algo que no tenemos en otro lado. Hacia el sur, el río todavía es virgen, mientras que al norte ha tenido un desarrollo industrial. Esperamos deportes náuticos, guardavidas, turismo y demás”,** explicó.

Por otro lado, también señaló la relevancia de contar con buena accesibilidad. **“Tenemos pro-**

yectos en la zona de General Lagos que quedan a veinte minutos de nuestras oficinas del microcentro. La accesibilidad a la autopista y las rutas que aún funcionan con una circulación bastante ágil es uno de los factores que más se van a valorar”, subrayó.

Además, mencionó uno de los puntos clave de la demanda inmobiliaria en el último año y medio: la presencia de espacios verdes. Sin embargo, destacó el concepto de equilibrio: **“Es un sector que mantiene una sensación de seguridad, tranquilidad y verde, con balances que no existen en otros lugares de desarrollo del área metropolitana”.**

Finalmente, destacó la buena coordinación entre sector público y privado en la zona. **“El desarrollo privado viene acompañado de muchas obras que vienen del ámbito público. La UNR junto a varias comunas de la zona desarrollaron un polo educativo que comenzó con una sucursal del Politécnico. Además se encuentra el proyecto Biolagos y el importante desarrollo turístico”,** comentó.

En los planes de la desarrolladora se encuentran un distrito dentro de General Lagos y Pueblo Esther que contará con una

combinación de barrios abiertos, barrios cerrados, barrios cerrados premium sobre el río, sectores con desarrollos comerciales, instalaciones deportivas y áreas de densidad media. **“Lo vemos como una ciudad moderna, una combinación de factores en los que se mezclan ocio, salud, comercio, educación y residencias de todo tipo”,** contó. La firma se encuentra actualmente detrás de EcoTierra en Pueblo Esther, EcoLagos en General Lagos y están próximos a lanzar dos barrios cerrados en el verano. Uno tendrá lotes de entre 450 y 600 metros cuadrados, mientras que el otro estará más cerca del río con lotes desde 800 metros cuadrados. Así, mientras que el 2021 culminará con los lanzamientos, el 2022 se presenta como un año dinámico. **“Esperamos que haya mucho movimiento porque creemos que el mercado va a seguir con alta demanda, tendremos muchos productos nuevos en los que tenemos confianza”,** apuntó. En el mientras tanto, la empresa sigue consolidando su marca Habitat, dedicada al desarrollo de casas con llave en mano.

Encontranos en Bv. Oroño 500
Rosario, Santa Fe.

Desarrollos

TERRAZ

Edificios Casas Desarrollos urbanos





DESARROLLADORA LOCAL AVANZA CON LOTEOS EN ALVEAR Y DESEMBARCA EN GRAL. LAGOS CON NUEVO BARRIO

¿CÓMO ES EL PLAN DE COMERCIALIZACIÓN DE LOS EMPRENDIMIENTOS?

La empresa santafesina **JC Basileuo** se apresta a finalizar el barrio **Estación Alvear II**, al tiempo que anunció un tercer desarrollo y también comenzó las obras de un proyecto similar en **General Lagos**, para el cual ya abrió la comercialización.

El segundo barrio de la saga Estación Alvear comenzó a finales de 2018 y prevé entregarse a principios del año próximo, bajo el mismo concepto de **“barrio jardín”** que el uno; es decir, **lotes a partir de 300 metros cuadrados, veredas de 6,5 metros de ancho, y espacios verdes y de recreación**. Este desarrollo suma 270 lotes a los 515 de la etapa uno, que eran de 300 y 585 m², emplazados **sobre el ingreso a la localidad de Alvear, dentro del masterplan Polígono Zona As-tengo**.

“Hoy, el pavimento tiene un avance del 85%, la red de aguas y cloacas están finalizadas, la red eléctrica está en un 80%, la obra de gas al 90% y la forestación al 50%”, especificó Matías Aguilar, director comercial de la firma, sobre los avances de la etapa dos. Además, destacó que la comercialización del proyecto “viene muy bien” y agregó que la situación de pandemia y cuarentena hizo que mucha gente desee tener su espacio verde y más amplitud al aire libre.

“Lo pensamos desde el inicio como un barrio y hoy terminan siendo dos, con posibilidad de tres”, remarcó Aguilar, recordando que la etapa uno se inició en 2015 y hoy está finalizada con más de 200 viviendas ejecutadas, todos los servicios funcionando y escritura inmediata.

“Es el primer barrio joven en la zona con pavimento en todas las calles”, subrayó. “El enfoque que nosotros intentamos dar a la hora de elegir una tierra o desarrollar un barrio es ponernos en el lugar del cliente, conviviendo ahí todos los días, desde el diseño de calles hasta las medidas de las veredas y los lotes”, resaltó Aguilar. “Hoy, son pocos los barrios jóvenes que ofrecen todos los servicios y que los mismos funcionen”, ponderó. Con respecto a la etapa tres de la saga, Aguilar prefirió no adelantar detalles hasta tanto esté más avanzado el emprendimiento y se limitó a puntualizar que “estará cerca de los dos anteriores”.

Por otra parte, **la empresa desembarcó en General Lagos el mes pasado, comenzando con la obra de lo que será Estación Lagos**, que tendrá una impronta similar a los anteriores desarrollos mencionados. **El predio se ubica sobre la ruta 21 y dispone de 10 hectáreas, que constarán de 184 lotes de**

300 a 400 m², con todos los servicios, espacios verdes y pavimento en todas las calles. **“Tenemos fecha de entrega prometida a 36 meses”**, indicó Aguilar.

COMERCIALIZACIÓN

Consultado en relación a la comercialización de los emprendimientos tanto en Alvear como en Lagos, el director de JC Basileuo apuntó que, más allá del pago contado, el plan de venta está estructurado de la siguiente manera: **una entrega del 50% y financiación propia de hasta 48 cuotas, ajustadas por el Índice de la Cámara de la Construcción**.

“A medida que se van ejecutando las obras y avanza el barrio, van cambiando los valores y el tipo de cliente. **Hay clientes para todas las etapas, nosotros siempre hemos buscado tanto el inversor como el consumidor final**”, explicó y finalizó: “Hoy, nos pasa que el inversor termina siendo el consumidor final por la confianza en la empresa. Hay clientes que primero lo pensaron como una inversión, después vieron cómo quedó el barrio y hoy se están haciendo su casa, sea de fin de semana o para vivir”.



COMENZARON LAS OBRAS EN AIRES DE ARROYO, EL NUEVO BARRIO ABIERTO DE MAIORANO PASCUAL

SON CASI 100 LOTES CON INMEJORABLE UBICACIÓN Y PRECIOS POR DEBAJO DE LOS 100 U\$S EL M2

Maiorano Pascual Negocios Inmobiliarios comenzó esta semana las obras de apertura de calles en Aires de Arroyo, el nuevo barrio abierto a sólo 200 metros del acceso por Autopista de la ciudad de Arroyo Seco. A 25 minutos del centro de Rosario, el loteo ofrece terrenos con todos los servicios para aquellos que busquen vivir fuera de la gran ciudad, pero al alcance con sus fáciles accesos y con el plus de toda la infraestructura con la que cuentan los arroyenses.

Serán 97 lotes, que parten desde los 300 M2 hasta los 500 M2, ubicados en una zona privilegiada por su fácil accesibilidad. A 200 metros de la Autopista Rosario/Buenos Aires, sobre la misma calle por la que se ingresa a los reconocidos predios deportivos de la zona. Un acceso rápido y ágil que permite llegar al centro de Rosario en 25 minutos, y en **un barrio que cuenta con todos los servicios:** agua, cordón cuneta, cloacas, estabilizado, alumbrado y forestación.

Los lotes de 300 M2, con buenas posibilidades de financiación, se ubicarán entre los 24 y 26 mil U\$S, precios sumamente competitivos y en una zona que se destaca por sus servicios y la **disponibilidad de in-**

fraestructura cercana, con instituciones educativas, de salud y deportivas para un desarrollo urbano sustentable.

“Entre todas las ciudades de alrededor de Rosario que han crecido en los últimos años la que más ventajas tiene es Arroyo Seco, la que mejores accesos tiene, con el adicional que tenés el río y todos los servicios, cuando en otras ciudades muchos loteos no tienen los servicios que en Arroyo sí están. Los precios en sí tienden a ser un poco más bajos y, además, la calidad de vida de una ciudad chica en la que se conocen todos”, destaca Fernando Maiorano sobre la localidad en la que nació la inmobiliaria y que ya desarrolló y comercializó otros barrios en los cuales ya viven cientos de familias que eligieron Arroyo para desarrollarse. **“Arroyo tiene una infraestructura de clubes y un nivel de vida mucho menos costoso que el de Rosario. Realmente los servicios y las instalaciones se destacan,** con una buena oferta de escuelas. **Es una ciudad equipada y con buenas conexiones;** esto es fundamental sobre todo para quienes vienen desde Rosario y que tienen que seguir trabajando allá”, agrega.

Maiorano Pascual cuenta con una trayectoria de casi una dé-

cada en el desarrollo y comercialización de nuevos barrios, ya terminados y escriturados en los que pueden dar cuenta de la forma de trabajo. Actualmente, además de Aires de Arroyo, tiene varios proyectos en distintas etapas de desarrollo, desde **Santamaría III** concretado en un 90% con todas las aprobaciones hídricas pertinentes y el tendido de servicios realizado y con valores de mercado muy accesibles, o el loteo **Pasquale** que se encuentra en su etapa inicial y es una excelente oportunidad **para invertir desde pozo** y para quienes planifican con tiempo. “Son obras que están a la vista, y **tenemos la ventaja de que somos de acá y queremos seguir siendo de acá. La gente nos conoce, sabe que damos respuesta y dónde encontrarnos**”.

Las obras de cloacas y apertura de calles del nuevo Aires de Arroyo ya comenzaron, y se están finalizando los permisos y autorizaciones locales y provinciales a fin de dar cumplimiento a la normativa vigente. **Desde la firma esperan también poder sumar la pre factibilidad de la obra de gas, ya en trámite, para sumar ese servicio al barrio para el momento de la venta de sus lotes.**



Una inmobiliaria boutique con atención personalizada, hecha a tu medida.

silvinacosta.com.ar  [silvinacostainmobiliaria](https://www.instagram.com/silvinacostainmobiliaria)



**SILVINA
COSTA**
INMOBILIARIA BOUTIQUE

PRESENTE CON FUTURO



Vivir tranquilos, con todos los servicios y **a sólo 25 minutos de Rosario.** Preservando la calidez de pueblo, sin resignar el confort y la infraestructura de la ciudad. Un cambio de aire que es un cambio en la calidad de vida. Para proyectar y proyectarse. Y con la seguridad, desde el primer día, que cada uno de nuestros emprendimientos cuentan con toda la documentación oficial y las autorizaciones en regla.



ARROYO SECO. MUCHO MÁS CERCA DE LO QUE PENSÁS.



Red
eléctrica



Gas



Red de agua
y cloacas



Alumbrado
público Led



Cordón cuneta
y mejorado
de calles



Forestación



AIRES DE ARROYO



CONSULTAS 341 3025993



MAIORANO
PASCUAL
NEGOCIOS INMOBILIARIOS

HIPOLITO YRIGOYEN 242 OF 2, ARROYO SECO - 03402 430565 - INFO@MAIORANOPASCUAL.COM.AR



**LLEVAN 40 CASAS
EN CONSTRUCCIÓN
EN SEIS MESES, APOSTANDO
POR FINANCIAMIENTO EN
PESOS Y UN NUEVO SISTEMA
DE CONSTRUCCIÓN**

LA EMPRESA OFRECE FINANCIAR EL 65% DE LAS OPERACIONES A 30 AÑOS Y CONSTRUYE VIVIENDAS A TRAVÉS DEL SISTEMA DE BLOQUES DE CEMENTO

La pandemia trajo consigo fuertes cambios en las exigencias de la gente a la hora de invertir en su propia vivienda. Es por eso que muchos desarrolladores debieron transformar sus métodos tradicionales e ir en búsqueda de nuevas formas de adaptarse a la nueva demanda de espacios verdes y ambientes más cuidados. **Terraz se dedica desde hace tiempo a la construcción de casas, pero lleva cerca de dos años trabajando con algunas propuestas innovadoras en el mercado.**

Casi en coincidencia con el inicio de la pandemia, la firma lanzó dos planes de financiamiento. Por un lado, la alternativa **Tu Casa + Tu Lote, un programa que promete brindar acceso a una casa y un terreno por un precio “muy similar al que solo comprarías el lote”**. Una vez que el comprador elige el lugar de la obra, Terraz ofrece un catálogo de viviendas para construir. **El precio de la construcción y el terreno se financia hasta un 65% a 30 años en pesos. Por otro, Tu Casa En Tu Lote permite construir bajo el mismo esquema de financiamiento en un lote que ya esté en posesión del cliente.** Si bien la constructora ofrece

la posibilidad de levantar viviendas con sistemas de construcción tradicionales, la estrella es **la construcción con bloques de hormigón**. Según explicó Gustavo Steiman, titular de la empresa, **se basa en bloques de 12 centímetros de espesor, rellenos con Telgopor, cemento y piedras**. “Esto hace que las casas sean mucho más sostenibles. Las obras son mucho más limpias y económicas. Además, se mejora la eficiencia térmica de las construcciones y se aíslan mejor acústicamente”, explicó.

Si bien los costos de estas obras no distan mucho de las tradicionales de ladrillo, tienen la ventaja de finalizarse con mayor velocidad. **Según el titular de la firma, mientras que una casa de uno o dos dormitorios en ladrillo puede llevar unos seis meses en terminarse, una de bloques de cemento puede finalizarse en cuatro.**

A lo largo de los últimos seis meses, **Terraz acumuló un total de 40 casas en construcción, en simultáneo**. Según Steiman, el éxito de la propuesta no solo tiene que ver con el novedoso sistema de edificación, sino con “la ausencia de un plan nacional de créditos hipotecarios”. El empresario sostuvo:



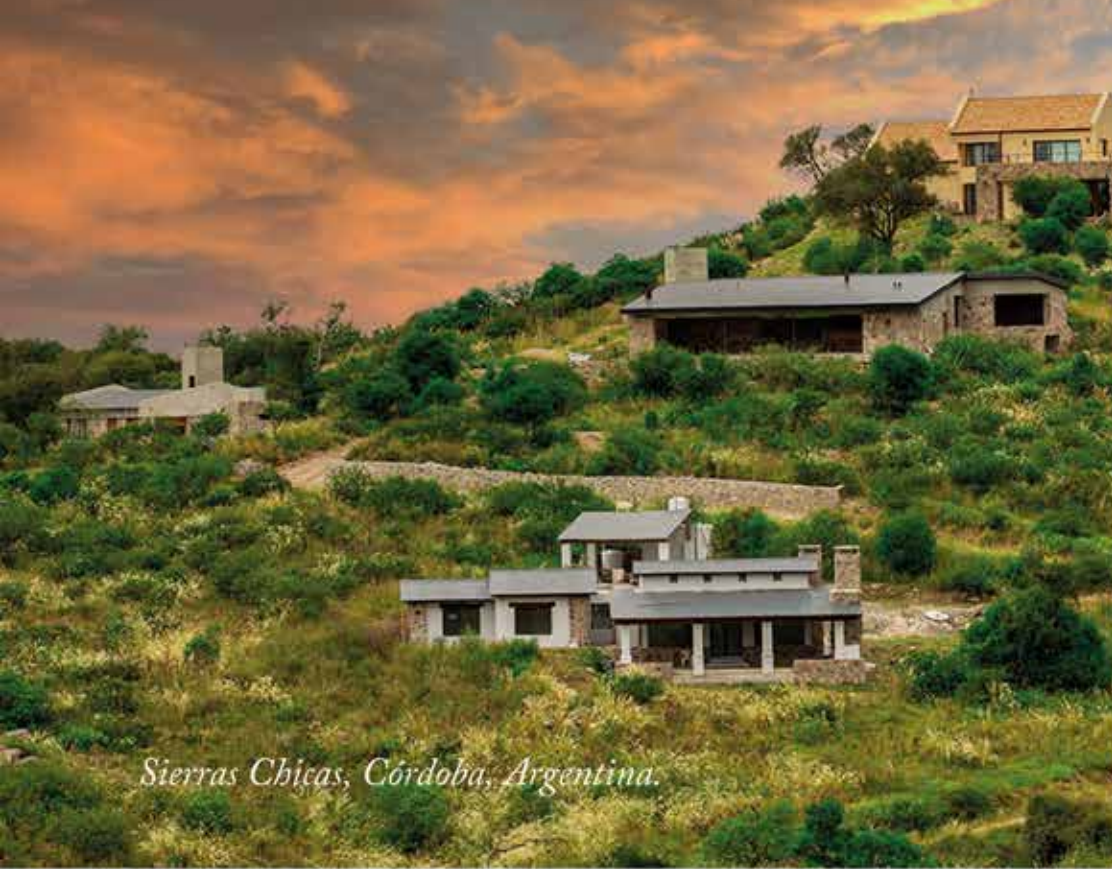
“Las empresas somos las que estamos financiando en pesos y, en nuestro caso, las cuotas nunca van a aumentar por encima de la capacidad del salario del cliente”.

Finalmente, el empresario se refirió a los puntos geográficos de mayor interés para su marca. Aunque tienen presencia en Rosario y sus alrededores, destacó a Funes como uno de los sitios más demandados. **“Lo suelen buscar personas que viven en el centro de Rosario o en Fisherton y que se quieren mudar. Funes ofrece muchos servicios, mientras que otras localidades están atrasadas en cuanto a salud y educación”**, apuntó.



CANDONGA VILLA SERRANA SE CONSOLIDÓ Y YA OFRECE LOTES DE LA SEGUNDA ETAPA DEL PROYECTO INMOBILIARIO

lotes desde
45 — 35 — 70 — 188 — 2500
Km de Cba Km del aeropuerto Ha. de espacios verdes Lotes mts²



Sierras Chicas, Córdoba, Argentina.

FINANCIACIÓN

Los lotes que se ofrecen, en sus diferentes dimensiones, forman parte de una propiedad única perteneciente al grupo desarrollador. No hay intermediarios ni terceros intervinientes. Tal situación facilita el trato, admite planes especiales de pago atendiendo a situaciones particulares de los adquirentes y estimula modalidades contractuales flexibles. Hay crédito en pesos o dólares con actualizaciones que solo preservan valor.

ADMINISTRAMOS TU PROPIEDAD

Desde Estancia Candonga, aprovechando la marca comercial y el prestigio alcanzado, articulamos un servicio atractivo. Ofrecemos la posibilidad, una vez construida su casa, que ésta sea alquilada, por gestores propios y bajo nuestra exclusiva responsabilidad, en aquellos momentos en que usted decida no ocuparla. Este sistema facilita la logística del alquiler y le brinda una renta extra.



Candonga
VILLA SERRANA



+54 9 351 540 7257
info@candonga.com.ar

WWW.CANDONGAVILLASERRANA.COM



UBICADA A MENOS DE UNA HORA DE CÓRDOBA CAPITAL, LA VILLA SERRANA PROPONE VIVIR INMERSOS EN LA HISTORIA DEL CAMINO AL ALTO PERÚ

Estancia Candonga, ubicada a 45 kilómetros de la ciudad de Córdoba, funciona desde el año 1994 como un espacio de respeto por la naturaleza y la conexión con la historia. Inmersos en un paraje serrano, Candonga ofrece un recorrido por sus instalaciones en estructuras centenarias, en medio de la naturaleza serrana y a menos de una hora de Córdoba Capital. Sus propietarios lanzaron allá por el 2010 una iniciativa que propone un desarrollo inmobiliario con las mismas características que la histórica estancia: la posibilidad de vivir en medio de la historia y en armonía con la naturaleza. Tiene como singular atractivo la Capilla de Candonga, aquella de estilo colonial, que data de 1730, y que originariamente fuera oratorio de la Estancia Santa Ger-

trudis y, más tarde, declarada monumento histórico nacional. Candonga Villa Serrana se distribuye así en 188 lotes de no menos de 2500 M2 cada uno, en un predio de 150 hectáreas con 70 hectáreas exclusivas de espacios verdes. Un desarrollo inmobiliario asentado en sierras bajas, clima semiárido y cubierta vegetal típica de la Córdoba serrana, donde el respeto por el entorno y la reducción del impacto ambiental son centrales en el estilo de vida que ofrecen. Los servicios con los que hoy cuenta el loteo son los siguientes: cableado subterráneo para la luz, agua corriente de fuente propia con distribución subterránea, calles de tierra con badenes y cordones serranos, alumbrado público a través de pantallas solares, seguridad las 24hs con control de acceso, internet y recolección de residuos.

Se ha definido un reglamento constructivo que incluye el respeto por la historia, construcción eco amigable con ahorro de energía, aprovechamiento del agua de lluvia, plantas de tratamiento individuales para efluentes, uso de energía solar y compromiso de forestación con especies nativas en lotes individuales y espacios comunes.

Además, quienes adquieren lotes en Villa Serrana obtienen be-

neficios dentro de la Estancia: desde descuentos en su restaurante, productos de la huerta agroecológica, cuidados de sus caballos o posibilidad de realizar cabalgatas en la inmensidad de la sierra, uso de la pileta y el resto de las instalaciones de la Estancia de alguna manera a modo de Club House. Lo más interesante es que también desde la Estancia se ofrece el servicio de renta turística encargándose de alquilar la propiedad en los momentos que no está en uso generando así una renta turística para el propietario.

El desarrollo ya tiene vendido más de 80 lotes y ofrece oportunidades de financiación para los nuevos propietarios y otras ventajas para quienes apuesten a vivir en un entorno en plena naturaleza. Cada lote se distribuye en 2500M2 como mínimo. Con la extensión de los lotes priorizamos construir un lugar donde haya privacidad entre cada vecino. De hecho, el gerente general Luciano García sostiene que “brindamos beneficios para los propietarios que compren más de un lote, si el segundo se adquiere para sumar al propio y no para construir”.

El dueño del lugar afirma que tenemos Estancia Candonga desde el año 1994, donde nuestra idea siempre fue tener una mi-



rada sustentable del lugar. Esa misma idea la trasladamos a Villa Serrana. “Hoy se recupera todo, hasta el aceite de cocina, que luego de un proceso, lo utilizamos para pintar. Tenemos 6 estaciones de compost y también cortamos ramas con la chiadora, que utilizamos en el jardín. Por otro lado, recogemos semillas de árboles nativos, las germinamos y tenemos buena cantidad para implantar de chañar, tala, algarrobo, entre otras especies. Esa es nuestra filosofía y creo que la gente que viene, que nos elige, tiene la misma

filosofía. La idea es causar el menor impacto ambiental posible”. De los aproximadamente 200 lotes que ofrece el desarrollo, ya llevan vendidos más de la mitad y muchos de ellos ya con obras finalizadas. “Mucha gente se instaló con la pandemia y aceleró sus planes de construcción. Es una zona que tiene todos los servicios, con muy buena conexión de internet y conectividad”, destacan. Impulsados por los procesos de movimientos urbanos que impulsó la pandemia, el loteo cobró nuevo impulso y se convir-

tió en un espacio codiciado para quienes buscan un estilo de vida en medio del verde serrano. “Las posibilidades que dan las nuevas técnicas constructivas también favorecieron el crecimiento del desarrollo. De hecho, tenemos un convenio con una empresa que ofrece construcciones en seco con ladrillos ecológicos y muchas de las casas que se están construyendo y las ya finalizadas son con estas características”, remarca García.

ON24

ESPACIO PUBLICITARIO

GRUPO
PORTA

PORTA
INMOBILIARIA

ADMINISTRACIÓN DE PROPIEDADES
ADMINISTRACIÓN DE CONSORCIOS
FIDEICOMISOS CONSTRUCCIÓN
SUBASTAS
TASACIONES
ALQUILERES
VENTAS
DESARROLLOS INMOBILIARIOS
LOTES EN CUOTAS

Av. Pellegrini 970, S2000 BTW, Rosario - Santa Fe



LEY DE ALQUILERES: «AHORA, EL AJUSTE ES MAYOR»

MANO A MANO CON ON24, EL TITULAR DE LA INMOBILIARIA HABLÓ DEL MERCADO Y DE LA MUDANZA A LA OCHAVA DE OROÑO Y SANTA FE

El año de su aniversario número veinte tomó a **Alsedá Inmobiliaria en plena mudanza de sus oficinas a una imponente casona de Boulevard Oroño y Santa Fe.** Sin embargo, el festejo de las dos décadas llegó en medio de la pandemia, con importantes cambios para el mercado. En un mano a mano con este medio, **Cristian Alsedá, titular de la firma,** desandó el recorrido del último año y brindó detalles acerca del nuevo espacio que ocuparán en una de las principales arterias rosarinas.

“Nuestro momento más complicado fue el inicio del ASPO, porque fue lo más incierto. El mercado también estuvo parado por la incertidumbre”, comenzó a relatar Alsedá. Luego, llegó la vertiginosa disparada del tipo de cambio y la brecha cambiaria: **“Tuvimos que hablar con cada cliente que tenía sus propiedades con nosotros y con cada constructora para ir tratando de acomodarnos en el nuevo mercado”.**

Más allá de la complejidad de la coyuntura, el titular aseguró que lograron mantener cierto nivel de operaciones, aunque estuvieron lejos del nivel de años normales. **“En agosto del año pasado tuvimos valores de construcción muy bajos en dólares, por lo que resultaba muy barato invertir al pozo.** Luego, los valores empezaron a equilibrarse y hoy volvemos a tener costos competitivos”, detalló.

Mientras tanto, el mercado de alquileres también no quedó exento de los cambios vertiginosos. Aunque Alsedá sostuvo que su propia cartera de clientes no sufrió grandes cambios, apuntó que no ocurrió lo mismo con el resto del rubro. **“En el contexto general, se retiraron muchas propiedades del mercado de alquileres, lo cual hizo que aumenten los precios de manera más violenta que lo que venía ocurriendo anteriormente”**, señaló.

En este sentido, el empresario puso énfasis en el impacto de la ley de alquileres. “Hace un año que se fijó un índice dispuesto por el Banco Central, compuesto por la variación inflacionaria y el aumento del índice de los salarios. **Hoy, está en un 41%. Antes de esta ley, veníamos ajustando como máximo un 30% anual, es decir que ahora el ajuste es mayor”**, afirmó.

Por otro lado, los costos relativos de firmar un nuevo contrato han logrado mantenerse. Sin embargo, por la escasez de inmuebles, la inflación y, sobre todo, la promulgación de la ley de alquileres, **sí hubo un fuerte aumento en el precio inicial del alquiler.**

En lo que respecta al futuro de Alsedá Inmobiliaria, **la firma espera instalarse en la casona de Oroño y Santa Fe el primero de septiembre de este año.** El edificio está catalogado como Patrimonio Histórico y fue modificado en su interior para re-

cibir las nuevas oficinas. Según el detalle del titular de la firma, **la planta baja se dedicará exclusivamente a ventas, el primer piso se destinará a los alquileres y se abrirá un sector de esparcimiento en la terraza con vista al boulevard.**

ON24



«ANTES CON U\$S 30 MIL COMPRABAS UNA COCHERA Y HOY POR ESE VALOR CONSEGUÍS UN MONO AMBIENTE»

TRAS LAS FUERTES CAÍDAS EN EL PRECIO DE VENTA EN DÓLARES POR M2, SE PRESENTAN OPORTUNIDADES DE COMPRA QUE NO EXISTÍAN HACE POCOS AÑOS. "SON PEQUEÑAS INVERSIONES QUE SE ESTÁN APROVECHANDO", ASEGURA LA CONSULTORA INMOBILIARIA

Silvina Costa es una consultora inmobiliaria con 20 años de trayectoria en el rubro. Desde hace una década su nombre está al frente de su Inmobiliaria Boutique, donde nuclea el trabajo de cuatro especialistas en bienes raíces y donde la premisa es "atender de manera personalizada cada una de las necesidades y búsquedas de un cliente".

On24 dialogó con la corredora sobre algunos de los principales puntos que condicionan el mercado inmobiliario actual, y los más destacados en las operaciones que se concretaron en el último año, aún en plena pandemia. Condicionados por el clima de incertidumbre, por los vaivenes de la cotización del dólar y por los constantes caambios en el mercado, Costa invita a pensar en términos de oportunidades el mercado actual, del cual destaca: "Si bien estamos en un momento de mucha incertidumbre, los precios bajaron considerablemente".

"Los precios están bajos, pero en este momento la gente está expectante, no hay toma de decisiones", explica y agrega: "Se

espera a ver qué pasa con el dólar sobre todo y eso lentifica las operaciones, que se siguen cerrando, pero no al ritmo de las consultas".

Costa coincide en el análisis global de los últimos informes de asociaciones inmobiliarias y destaca en términos de oportunidades la importante caída en el precio del dólar en relación a los M2. "Si los precios de las propiedades bajaron es porque el dólar subió mucho, el que quiere vender y sienta que no es momento la verdad que no se... porque vas a recibir dólares y eso va a tener otro valor. Es muy relativo a nivel financiero".

"Tenemos un mercado abierto, hoy lo que quieras lo encontrás. Mucha gente volcó sus ahorros a pequeños departamentos, a inversiones pequeñas, porque hoy conseguís propiedades en montos que hace dos o tres años no comprabas una propiedad. Pero antes con U\$S 30 mil comprabas una cochera y hoy la realidad es que con ese valor conseguís un departamento mono ambiente".

« LA PREMISA
ES ATENDER
DE MANERA
PERSONALIZADA
LAS BÚSQUEDAS
DEL CLIENTE »



MAYOR INTERÉS POR ESPACIOS AL AIRE LIBRE: “UNA TENDENCIA QUE LLEGÓ PARA QUEDARSE”

Desde el 2020 fueron cada vez más quienes buscaron espacios más abiertos, aire libre, naturaleza, calidad de vida principalmente, sin quedar desconectados. Por eso, la venta de casas en zonas “verdes” ha tenido tanto movimiento. A la par continuó el boom en la compra de terrenos para construcción: el valor de la construcción se ha mantenido en niveles bajos pese a haber mostrado ya una tendencia de alza.

Silvina remarca que “las propiedades más buscadas siguen siendo las casas con un espa-

cio verde”. “Sigue primando la búsqueda de la casa en Funes o el terreno para construcción, en un momento en que los terrenos son una buena inversión porque la posibilidad de construir en pesos es de bajo costo. La tendencia a espacios abiertos son la nueva forma de vida, aún si buscas un departamento, sin dudas tiene que tener un buen balcón o espacios abiertos. Es una tendencia que se potenció en la cuarentena y vino para quedarse”, asegura la corredora que en su cartera de trabajo sigue de cerca cada uno de los pedidos de una clientela a la que fideliza con un trato personalizado.

“Buscamos que nuestros clientes tengan una buena experiencia a la hora de hacer una transacción inmobiliaria, que por lo general resulta ser algo estresante. Queremos hacer más fácil ese proceso, el de adquirir un inmueble, sea para vivir o como inversión, son procesos que pueden generar mucha ansiedad en los que nosotras hacemos un acompañamiento para ayudar a aliviar esas decisiones tan importantes”, explica.

¿QUÉ PASA CON LOS ALQUILERES?

“Hubo un cambio muy abrupto en cuanto a los alquileres que produjo un ruido importante”, asegura Costa y grafica: “Cuando se habla de alquileres comenzamos una entrevista disculpándonos porque

sabemos que, de 20 consultas, a 19 les va a ser difícil conseguir. Por cada departamento hay 20 postulantes, esa es la relación actual. Es una situación angustiante para los inquilinos”. Sin embargo, la corredora, con experiencia de más de 20 años en el rubro, augura que la situación puede tender a normalizarse.

“La nueva Ley de alquileres empujó la situación porque como propietario estás obligado a no indexar. Pero la indexación final fue del 47%, más incluso que lo que se venía indexando que se ubicaba entre el 35 y el 40%. Creo que eso un poco va a hacer que se vuelvan a volcar propiedades al mercado locativo. Sobre todo porque el proceso de compra venta está muy lentificado, no está en una situación muy fluida y tener una propiedad deshabitada genera un costo importante. Estimamos que de a poco la balanza se va a equilibrar”, argumenta. El mismo análisis puede traspolarse también a los precios en los que se ofertan hoy los alquileres. “De acuerdo a los valores de las propiedades, la proporción de los alquileres no son números locos. Lo que se tiene que acomodar es la economía en general porque si un alquiler sale 30 mil pesos, pero un saco sale 50 mil, no es una locura para el precio de una vivienda”.



Somos Berkley Argentina

futuro + seguro

Crecemos tecnología + oportunidades

Avanzamos estrategia + innovación

Cumplimos compromiso + valores

BiSmart
La App de Berkley



Berkley International ART S.A.

www.berkley.com.ar

Berkley International Seguros S.A.

b | Berkley Argentina ART
| a Berkley Company

b | 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



**LLEVAN 140 CASAS
FINALIZADAS CON
LLAVE EN MANO Y
PROYECTAN TERMINAR
EL AÑO CON 160**

LA CONSTRUCTORA SE BASA EN UN MODELO DE NEGOCIOS MAYORMENTE ORIENTADO A INVERSORES, PERO TAMBIÉN TRABAJA CON CLIENTES FINALES

CREA lleva ocho años en el mercado de la construcción. Con un modelo de negocios basado en la edificación de viviendas con entrega de llave en mano, lograron captar una cartera de clientes focalizada principalmente en la inversión, aunque también trabajan con consumidores finales. **En un mano a mano con ON24, su titular Lucas Bavastrello, dialogó acerca de la actualidad de la firma, luego de un particular año.**

“Nuestro modelo de negocios se basa en la construcción de casas llave en mano. Tenemos dos líneas principales, una para inversores y otra para clientes finales, tanto para quienes buscan casas de fin de semana o de residencia permanente”, explicó el empresario. Para ambos tipos de clientes, CREA garantiza el acompañamiento por parte de asesores y profesionales especializados.

Para acompañar las necesidades de los clientes, mayormente inversores, la propuesta arquitectónica es fundamentalmente funcional. **“Tratamos de enfocarnos en aprovechar al máximo cada metro cuadrado para darle funcionalidad a todos los espacios de nuestras viviendas. Ponemos, además,**

mucho énfasis en el diseño para lograr productos que se vendan rápido en el mercado y que sean atractivos para nuestros inversores”, explicó Bavastrello.

Actualmente, **CREA lleva entregadas unas 140 casas en total. Hay unas 38 en ejecución y esperan terminar el año con un total de 160 entregas.** Sus proyectos se desarrollan principalmente en Funes y Roldán, dos localidades que atraviesan un auge de la construcción en el último tiempo. “Hoy hay un éxodo de Rosario a ciudades cercanas. Después de la pandemia, muchas personas elijen acercarse a la naturaleza y optan por viviendas más amplias y con espacios verdes”, comentó. Claro que la convulsa coyuntura argentina también jugó su papel en los planes de la constructora. “Con la suba del dólar, el

costo de construcción del metro cuadrado estándar en moneda extranjera quedó muy atrás”, expresó Bavastrello. Según graficó, **“en otras épocas, un metro cuadrado estaba entre los 800 y los 1000 dólares, mientras que hoy está en el orden de los 600 y 800 dólares”.**

Con esta perspectiva, CREA espera cerrar un buen 2021 y continuar con su crecimiento en 2022. “Nos hemos expandido bastante este año y tuvimos que invertir más en personal, lo cual implica mejor calidad de trabajo y profesionalismo para los clientes. La idea es enfocarnos cada vez más en el inversor y estamos viendo movimientos que hacen pensar que el año que viene también será bueno”, concluyó.

ON24





**COMENZARON COMO
UN PEQUEÑO COMERCIO
DE PINTURAS Y HOY
SON FIRMA LÍDER
EN EL RUBRO**

CON UNA TRAYECTORIA DE MÁS DE 40 AÑOS, LA SEGUNDA GENERACIÓN DE LOS SOCIOS ORIGINALES APOSTÓ A LA PROFESIONALIZACIÓN DE CADA UNO DE SUS PROCESOS Y EL CRECIMIENTO SE CONSOLIDÓ. “DA RESULTADOS”, ASEGURAN

Desde hace 43 años Cañada Pinturerías es un nombre propio no sólo en la ciudad homónima que le dio origen, sino también en Rosario y la región. Una empresa que nació como un pequeño negocio de comercialización de pinturas y hoy cuenta con sucursales en tres ciudades y un centro de logística que inauguró en

plena pandemia y empujó un nuevo crecimiento en sus unidades de negocio.

Con la segunda generación a cargo, los hijos de los socios originales se hicieron cargo de una empresa prometedora y asumieron las riendas de la firma apostando por la profesionalización de cada uno de sus procesos. “Da resultados”, aseguran.

Diego Mastramico y Juan Pablo Toresi son hoy quienes lideran Cañada Pinturerías y hacen honor al trabajo “con crecimiento firme y muy prolijo” que les legaron sus padres. “Viajaban en una chatita a comprar pintura a Rosario y la vendían en Cañada de Gómez”, cuenta Diego. Hoy la firma tiene presencia en toda la región a través de un sólido

ESPACIO PUBLICITARIO

RIAM
ASCENSORES

Especialistas en medios de elevación

Simplemente un estilo.

- 2 velocidades 60 mpm
- Frecuencia variable 75/90/105/120 mpm
- Hidráulicos (Nacionales e Importados)
- Residenciales - Sin sala de máquinas
- Montacoches - Montacargas - Salvaescaleras
- Plataformas para disminuidos motores

Servicio técnico con atención las 24 Hrs.

9 de Julio 4436 - 2000 - Rosario - Pcia. Santa Fe - Tel: (0341) 430-4756 - Cel.: (0341) 156-961700

comercial@ascensoresriam.com.ar -



@ascensoresriam



E-Commerce que se potenció en plena pandemia y varias sucursales en tres localidades que siguen siendo la cara visible de la firma. Pero detrás de escena hay una firma que da trabajo a decenas de familias y que se destaca por “la profesionalización que decidimos darle a cada una de las áreas involucradas”.

“Siempre evaluamos posibles aperturas, pero en este momento no apuntamos a seguir creciendo con bocas. **La pandemia nos encontró con una tienda online ya armada, ya teníamos E-commerce como unidad de negocio que se potenció durante el 2020 porque nos agarró bien parados** y nos permitió sortear esos meses con los locales cerrados”, explica Mastramico sobre el crecimiento que evidenciaron durante el año pasado.

Cañada tiene tres unidades de negocio bien definidas: sus canales de venta digital, la venta de productos domésticos, y una creciente unidad de negocios que apunta a abastecer a empresas y darle soluciones integrales en grandes proyectos de obra en la cual “nos destacamos porque so-

mos muy eficientes en ese punto”, aseguran.

Nada es casual. Hace algunos años los socios apostaron a hacer crecer esas unidades, invirtiendo en la profesionalización de cada una. **“El año pasado abrimos un centro de distribución de 1000 M2 totalmente automatizado, y lo abrimos en plena pandemia.** Un proyecto que lo teníamos desde hace dos o tres años y que se pausó cuando lo empezamos a encarar por las restricciones, pero que sostuvimos porque sabíamos que era lo que necesitábamos”, cuenta sobre el centro de logística que tiene la pinturería en Provincias Unidas e Ituzaingo, una zona que le permite abastecer a todos sus locales optimizando procesos.

“Ese depósito nos dio una agilidad y una eficiencia interna que se vio trasladada al servicio del cliente. Es un local con otra capacidad de stock, 100 % automatizado que nos permite dar una respuesta sobre todo en obras mucho más rápida. Este esquema de trabajo nos hizo cambiar para mejorar la manera de laburar, tanto para afuera: para el

cliente; como para nuestro funcionamiento interno. **Se optimizaron todos los procesos”.**

Durante el 2020 el boom de las pequeñas obras y el traslado de capacidad de ahorro que se volcó a refacciones hogareñas les permitió saldar la faltante de grandes obras que se vió paralizada por las restricciones. **Tener aceitado cada una de las unidades les permitió cerrar un 2020 a los mismos niveles que el ejercicio anterior. “Fue cerrar de manera normal un año tan anormal como el que pasó”,** destacan cómo factor clave haber tenido bien organizada la firma, con **unidades y objetivos claros en cada área.**

“Desde que nos hicimos cargo tuvimos como objetivo profesionalizarla. Es lo que estamos haciendo y lo que nos permitió lograr una base sólida para seguir creciendo y seguir estando presentes después de 40 años. **La optimizamos desde un punto de vista de rodearnos de buenos profesionales en cada área: desde la logística, el sistema, el acondicionamiento de los locales.** Armamos un proyecto con un objetivo para cada área y seguimos esos objetivos”, cuenta sobre el sistema que les funciona y cierra: “Es un trabajo interno que no se ve, que tampoco es instantáneo, pero que se terminan viendo en los resultados. Tercerizar proyectos con profesionalismo, hasta profesionalizar también la búsqueda de personal. **Es más caro, sí, pero da mejores resultados”.**



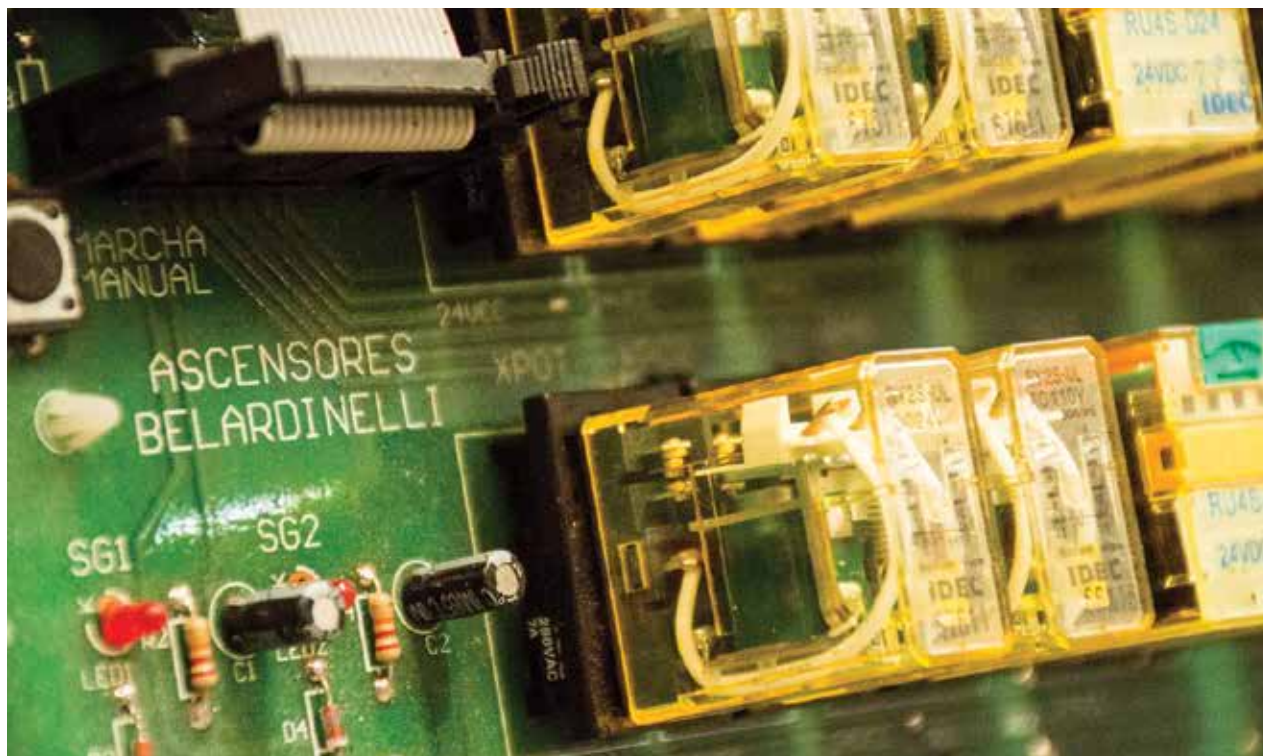


CONSTRUYENDO DESDE 2013



CONSTRUCTORA
LLAVE EN MANO

Rosario: Santa Fe 1363 piso 3 **Funes:** Presidente Perón 1764
www.corporacioncrea.com - 341 3 980 268



UNA FIRMA ROSARINA LLEVA TRES GENERACIONES BRINDANDO SOLUCIONES EN TRANSPORTE VERTICAL

FABRICAN ASCENSORES DESDE HACE 60 AÑOS, SE HICIERON FUERTES EN EL CORDÓN INDUSTRIAL Y HOY APUNTAN A ABASTECER A PARQUE INDUSTRIALES DE LA REGIÓN

La empresa familiar Belardinelli nació en la década del 50' y surgió por iniciativa de Don Enrique, un inmigrante italiano que llegó al país

a sus 13 años y se formó en electromecánica desde muy joven. Desde entonces, la firma se posicionó en el desarrollo de ascensores para vivienda y diver-

sificó además su unidad de negocios hacia la industria. Se dedican al desarrollo de ingeniería, fabricación, montaje, servicio técnico y reparaciones;



BELARDINELLI
ASCENSORES



Líderes en venta, fabricación,
montaje y service de equipos
de transporte vertical

ascensoresbelardinelli.com

Equipos estándar
y de altas prestaciones
para vivienda e industria



y cuenta con equipos estándar, de alta gama o los exigentes equipos industriales. Brinda así soluciones a “cualquier necesidad del transporte vertical”.

En los 90 se especializaron en mantenimiento y soporte de ascensores de la agroindustria. Desde entonces abastecen y brindan servicio de mantenimiento a clientes de todo el cordón industrial, desde Timbúes hasta Campana. El nuevo impulso está dado, aun tímidamente, por los requerimientos de este tipo de productos en los nuevos parques industriales, sector donde apuntan a seguir creciendo.

Con décadas de trayectoria, la firma puede dar cuenta de distintas estrategias que le permitieron seguir en ascenso pese a los vaivenes de la economía argentina. “Nosotros hace varios gobiernos que andamos bien pero cada vez nos cuesta más. Todo requiere mucha inventiva, pero por suerte toda la familia que está al frente de la empresa tenemos una fuerte formación técnica: hay Ingenieros

electrónicos, electromecánicos, mecánicos. Hacemos mucha ingeniería y eso apunta a resolver problemas que de pronto no serían fáciles de resolver sin esta infraestructura. También tenemos desarrollada una muy buena red de proveedores y eso ayuda mucho”, explica el titular de Ascensores Benardinelli sobre los puntos clave de una marca para continuar en carrera, aun compitiendo con un mercado de multinacionales. “Son puntos que nos permiten haber generado confianza en todos estos años y superar cualquier tipo de crisis”.

De este modo, pese a las dificultades que tienen muchos rubros para potenciar un crecimiento en una industria con fuerte abastecimiento de importaciones, la firma logró crecer como una pequeña industria nacional. “Si bien muchos de los insumos que utilizamos para la fabricación y montaje son productos importados, pudimos abastecernos y requerir importaciones que al ser de poco vo-

lumen no tuvimos dificultades”. Pero la empresa familiar no escapa de tener que tomar decisiones que, en otros contextos, podrían ser otras. “Si bien tenemos una unidad de negocios de servicio técnico con un servicio especializado en ascensores industriales, lamentablemente decidimos no seguir creciendo en ese punto por las dificultades que hay a la hora de conseguir mano de obra calificada”, explica Claudio Altolaiguire, uno de los socios gerentes y segunda generación al mando de la empresa, que ya cuenta entre sus responsables a la tercera generación de la familia. “Hay una enorme dificultad de conseguir personas recibidas en escuelas técnicas, tuvimos que tomar la decisión de no crecer más en ese aspecto”, lamenta y cuenta que apostaron a seguir brindando soporte a quienes ya integran su cartera de clientes en la región.

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

Pedís tu terminal POS y empiezan a aumentar tus ventas.



Solicitá la terminal en **bancosantafe.com.ar/altacomercios**.
Costo 100% bonificado los primeros 12 meses.



Además de cobrar con **tarjetas de crédito y débito**, vas a poder también cobrar con **MODO**.



Banco Santa Fe

Válido para cartera comercial. Otorgamiento sujeto a la evaluación crediticia y al cumplimiento de los requisitos comerciales y legales dispuestos por el Nuevo Banco de Santa Fe S.A. (el Banco). El cliente deberá ser titular de un "Paquete de productos comercio" o de una cuenta corriente abierta en el Banco, suscribir la solicitud de servicio y adherir al reglamento de comerciantes de Fiserv Argentina. Bonificación de la comisión por mantenimiento mensual de la terminal Posnet: la bonificación será de 12 (doce) meses desde el alta del servicio; transcurrido dicho plazo se deberá abonar el precio vigente que se informe en www.bancosantafe.com.ar/empresas/propuesta/comercios o bien el precio que comunique Fiserv Argentina al cliente por correo electrónico. La bonificación rige para contrataciones online. La bonificación ofrecida por el Banco permanecerá vigente siempre que el cliente mantenga, durante todo el plazo de esta, la cuenta recaudadora en el Banco y efectúe en esta las acreditaciones de sus ventas con tarjeta de débito, crédito y QR. La entrega de la terminal Posnet será realizada en comodato, de acuerdo con la versión de terminal disponible al momento de realizar la solicitud. Solicite el servicio de manera online ingresando a www.bancosantafe.com.ar/altacomercios. Para más información ingrese a www.bancosantafe.com.ar/empresas/propuesta/comercios; además, podrá consultar el reglamento de comerciante en www.liridata.com.ar/, sección Reglamento de comerciantes. Promoción válida hasta el 31/12/2021 y/o sujeta a la disponibilidad de terminales Posnet. La presente propuesta no resulta vinculante para la entidad, quien podría denegar la solicitud de la terminal que se presente, conforme lo establecido por el Artículo 974 del Código Civil y Comercial de la Nación.

La Inversión Inmobiliaria Privada y El Rol del Estado

Habitamos un país rico en naturaleza y en recursos humanos. Contamos con un pueblo generoso y solidario, surgido de colonias de inmigrantes que llegaron con lo puesto y crearon familias basadas en el trabajo y el esfuerzo. Pese a esta riqueza, las quejas sobre el precio de los inmuebles están a la orden del día. A los argentinos les cuesta llegar a fin de mes y no pueden proyectarse como personas, familias, profesionales o comerciantes. ¿Por qué si tenemos tanto vivimos tan mal? Tenemos un problema de conducción arraigado que, con marchas y contramarchas cíclicas, ahuyenta al capital necesario para permitir la continuidad de las inversiones (siempre privadas) que logren solucionar la escasez de viviendas.

Sin embargo, seguimos viendo en el mercado algunas propuestas, siempre privadas, de ventas de departamentos hasta en 48 cuotas o planes de ahorro en 240 cuotas. El privado siempre apuesta; está en su genética. Puede que tenga miedos o asuma riesgos, pero siempre está.

¿Cómo podría acompañar el Estado? En primer lugar, no metiéndole miedo al desarrollador cuestionando la legitimidad de la propiedad privada. Obviamente que está bien revisar el origen de los fondos, pero concluida esta parte, nada tiene que opinar el Estado sobre la legítima relación entre particulares.

En segundo lugar, debe controlar la inflación, aunque parezca algo utópico, y promover las exportaciones para lograr un dólar estable que incentive las inversiones.

Tercero, promover políticas ambientales y de sustentabilidad en los desarrollos inmobiliarios. La gente quiere vivir mejor y quiere proyectos que reflejen ese deseo.

Cuarto, trabajar para promover la productividad (siempre privada) y la educación. La cultura que nos eleva es la del trabajo, no la de los planes sociales. En quinto lugar, necesitamos rediseñar cargas impositivas. Esto debe acompañarse por una modernización y achicamiento del Estado.

Todo parece tan fácil y difícil a la vez. Necesitamos desde el Estado reglas claras y perdurables. Somos un país rico con un pueblo empobrecido. Los privados, desarrolladores y consumidores, siempre estuvimos, estamos y estaremos dispuestos a colaborar con “la solución habitacional” en la Argentina.



Por Pablo Porta



ROSARIO
SIEMPRE
CASCO

#SiempreCasco

Para ir a trabajar, para ir a entrenar, para pasear, para viajar, cuando vamos de a uno o de a dos, cerca o lejos, en Rosario usamos #SiempreCasco. Usalo y ayudá a que otros lo usen.



RosarioSeCuida



Municipalidad
de Rosario



Crear tu página web es tan rápido como leer esta publicidad

Hoy podés tener tu página web o tienda
online ¡sin programar y en menos de
una hora!



Más de 200 plantillas
pre-diseñadas



0% comisiones
por venta



Lista para
celulares



Optimizada
para Google



Múltiples opciones
de pago y envíos



En pesos
argentinos

ESCANEA
Y EMPEZÁ GRATIS



DonWeb.com



Condominios Pilay

Vivir mejor, vivir diferente.

Condominios
Pilay
Palos Verdes



García del Cosío
2050 bis.

Condominios
Pilay
Los Pasos



Avenida
Miglierini 700.





MSR

INVERSIONES Y
DESARROLLOS

RENTA

6% anual
en dólares

Invertí y ganá una renta mensual durante la obra

COMPRÁ TU DEPARTAMENTO AL CONTADO Y OBTENÉ TODOS LOS MESES
UNA RENTA EFECTIVA DEL 6% ANUAL EN DÓLARES HASTA LA POSESIÓN.

Líderes en Plan Renta

Más de
19 años
de trayectoria

Más de **900**
departamentos
entregados por
Plan Renta

100%
Planes Renta
abonados

100%
clientes
satisfechos

0800-345-0828



+54 9 341 307-3522

Escaneá el código y comunicate directamente:



www.msrinversionesydesarrollos.com

Rioja 1521, primer piso. Edificio Baker, Rosario