



Reporte Inmobiliario®

LÍDERES & PROYECTOS

Producción Comercial / EPYCA Comunicación / 011 3221 1581 / Cel 011 5923 3585 / www.epycarealestate.com.ar



MERCADO INMOBILIARIO: BALANCE Y PROYECCIÓN 2019



Antonio Pécora
Socio de MPC Desarrollos Inmobiliarios

BALANCE

Hoy a los desarrolladores les está costando financiarse. No hay ventas, y los bancos no prestan y si prestan es carísimo. Los que tienen el dinero para construir seguramente harán muy buenos negocios.

PROYECCIÓN

No veo un 2019 muy bueno para el desarrollo inmobiliario si no vienen inversiones del exterior aprovechando los precios baratos de construcción.



Damián Tabakman
Presidente CEDU

BALANCE

Fue un año complicado que nos obligó a todos a adecuar nuestros planes a un contexto volátil.

PROYECCIÓN

Con incertidumbre propia de todo año con elecciones presidenciales, que le imprime preocupación y lentitud en la toma de decisiones a los inversores.



Dario Ramborger
RR Construcciones

BALANCE

Creo que luego de un 2017 donde todo indicaba que el mercado tendría recuperarse hemos tenido un 2018 definitivamente golpeado por una economía que no nos dio respiro.

PROYECCIÓN

Si logramos mantener un dólar estable y se activan los créditos con tasas aceptables creo que tendremos un muy buen pronóstico.



Diego Rybka
Grupo Uno en Uno

BALANCE

En este último cuatrimestre con la estabilización de la moneda el mercado comienza a dar signos de reactivación fuertes.

PROYECCIÓN

Creo que va a ser un gran año para lanzar productos competitivos a pozo.



Federico Weil
TGLT

BALANCE

La actividad del sector estuvo fuertemente afectada por la volatilidad que experimento la macro desde abril, y que aun continúa.

PROYECCIÓN

Dependerá de la estabilidad macro y la visibilidad del ciclo político. Si se consolida la paz cambiaria y se nota en la calle el rebote de la actividad a partir del segundo trimestre, el ritmo de operaciones de compra de unidades crecerá.



Hernán Siwacki
Capital Brokers Propiedades

BALANCE

Al 2018 lo divido en dos, un primer semestre positivo y un segundo complicado, con una caída importante en las consultas y con mucha incertidumbre.

PROYECCIÓN

Quien el año pasado pensaba en abrir una división de créditos hipotecarios hoy está pensando en abrir una división emprendimientos.



Jorge C. Resqui Pizarro
Abogado real estate

BALANCE

A partir del segundo trimestre, como es notorio, el mercado ha sufrido un fuerte retroceso.

PROYECCIÓN

Entendemos que poco se modificará el escenario hasta después del primer semestre.



Lady Siebenhaar
Soluciones Inmobiliarias Nativa

BALANCE

Este año se podría dividir en dos par-

tes, una primera con varias ventas con créditos UVA, y una segunda etapa con un mercado desacelerado.

PROYECCIÓN

Para 2019 esperamos un repunte de la actividad si contamos con que el campo mejorará sus rentas.



Sebastián Sosa
Remax

BALANCE

A pesar de las variaciones cambiarias el 2018 no fue un año negativo para el rubro inmobiliario.

PROYECCIÓN

El año entrante debería ser mejor y tiene que venir acompañado por políticas que acompañen un crecimiento.



Andrés Garibaldi
Dunod Propiedades (Rosario)

BALANCE

La figura del inversor fue saliendo del mercado y sólo se realizaron operaciones a consumidores finales en escasa medida.

PROYECCIÓN

Vemos preocupante la intervención en el mercado de alquileres. Esto va a traer como cola una baja sustancial en la inversión en inmuebles residenciales.



Eric Pagel
Pagel Propiedades

BALANCE

En el último semestre industria se desplomó; dejando sin posibilidad de créditos hipotecarios UVA el motor que había impulsado al sector desde junio de 2017.

PROYECCIÓN

El mercado inmobiliario va a tener una leve reactivación de la mano de la regulación del nuevo Código de Planeamiento Urbano.



Esteban Edelstein Pernice
Castex Propiedades

BALANCE

Este 2018 fue una montaña rusa, difícil. Rescato que en el 2017 y primer semestre de 2018 tuvimos una dosis de lo que se puede lograr con crédito hipotecario.

PROYECCIÓN

Creo que podemos aspirar, como mejor escenario, a un año un poco mejor que mediocre.



Ignacio Okeefe
Okeefe Propiedades

BALANCE

Un año extremadamente complicado. Así y todo, donde hay crisis, hay oportunidades.

PROYECCIÓN

Vemos una leve mejora en materia de inflación y dólar y por ello un repunte de la actividad. La tendencia del mercado en dólares será a la baja.



Arq. Jorge F. Moscatelli
Desarrollador inmobiliario

BALANCE

A partir de la devaluación, comenzamos a experimentar una fuerte demanda de inversores con dólares buscando oportunidades.

PROYECCIÓN

La ausencia de crédito hipotecario nos esta trayendo cada vez mas operaciones encadenadas.



José Viñas
Cushman & Wakefield

BALANCE

Los negocios inmobiliarios corporativos de mayor volumen no se vieron afectados inmediatamente.

PROYECCIÓN

Esperamos que el país tome un perfil más atractivo para los negocios e inversiones de aquí en más.



Lucas Salim
Grupo Proaco

BALANCE

El año fue difícil para la actividad inmobiliaria. Todos se quedaron esperando mayor previsibilidad para la toma de decisiones.

PROYECCIÓN

Si el dólar se contiene y las tasas de interés bajan puede haber una pronta recuperación del mercado.



Lic. Manuel Valdes
LJ Ramos

BALANCE

El año 2018 fue un año particular ya que el primer trimestre fue excelente, traccionado por los créditos UVA. Luego de la devaluación, se desplomó el mercado

PROYECCIÓN

El 2019 va a ser un año donde la actividad va a crecer levemente, ya que se proyectan medidas de exenciones impositivas para los sectores medios/bajos de departamentos hasta 140.000 Uvas (100.000 aprox).



Mateo Salinas
Eidico

BALANCE

Fue un año donde volvieron a tener mejores condiciones los proyectos premium.

PROYECCIÓN

Pienso que el mercado irá recobrando su estabilidad más lento en 2019, con algunos repuntes puntuales chicos y el repunte mayor se verá en el 2020.



Ruben Sinat
Sinat Inmobiliaria

BALANCE

Finalizando 2017 y arrancado el 2018, la actividad en nuestra empresa fue muy activa y productiva.

PROYECCIÓN

2019 genera como mínimo gran incertidumbre, desde el gobierno no hay un respaldo claro al sector y la inflación hace estragos, para los desarrolladores lo importante es seguir, no parar.








Casa Central:
Av. Pte. Perón 771
San Miguel. (CP 1663)
(011) 4664 4668 | 0810 333 0234

Local comercial San Miguel:
sanmiguel@selvas-natatorios.com.ar

Local comercial Pilar:
pilar@selvas-natatorios.com.ar

Local comercial Escobar:
escobar@selvas-natatorios.com.ar

www.selvas-natatorios.com.ar

MIAMI

LA OPCIÓN MAS RENTABLE Y SEGURA A LA HORA DE INVERTIR



VILLAS DE LENNAR EN EL CORAZÓN DE AVENTURA DESDE USD 283.000 APTO FINANCIACIÓN

Los condados de Miami-Dade, Broward y Palm Beach, epicentro de las inversiones desde USD 80.000.

Julio Sosa es fundador de Realty Miami Group, inmobiliaria especializada en la búsqueda de propiedades para inversores de todo el mundo. Con oficinas en Buenos Aires y Miami, brinda un servicio integral y personalizado a sus clientes hace más de 10 años.

¿Miami sigue siendo una oportunidad para quienes buscan renta?

Claro que sí, con una inversión desde USD 80.000 uno puede obtener una renta por encima de ciudades similares como Nueva York, Chicago y Los Angeles. Si se la compara con otras capitales o grandes ciudades del mundo, también saca una gran ventaja. Con respecto a Buenos Aires, esta ventaja es aún mayor.

¿Los precios vienen en aumento?

Sí, cada año suben un 5% a 8% en promedio, impulsados por una fuerte demanda de público local y por una demanda extranjera que busca posicionarse en una de las principales ciudades de Estados Unidos.

¿Quiénes invierten en Miami y por qué?

El mundo entero. Miami históricamente tiene como principales inversores a latinoamérica encabezada por argentinos y brasileros, luego tenemos canadienses, americanos y rusos. Ahora se suma un nuevo player que pisa fuerte que son los chinos. Los motivos son: seguridad jurídica, resguardo de capital, rentas altas y simplicidad a la hora de invertir.

Comparando otras ciudades de Estados Unidos que prometen grandes rentas, por qué debería elegir Miami?

Miami es donde mira el mundo. Se ha convertido en una marca a nivel internacional, un ciudad con fuerte crecimiento poblacional, reglas claras, inversión por parte del Estado en rutas, puertos, aeropuertos y otros medios de transporte revolucionarios para esta ciudad como el tren de alta velocidad que ya opera entre Downtown Miami y West Palm Beach y pronto llegará a Orlando. Miami ya es una ciudad consolidada y segura a la hora de invertir.



THE HARBOUR, CONDOMINIO CON AMENITIES DE LUJO Y PLAYA.



Julio Sosa
 jms@realtymiamigroup.com
 ARG +54 11 5275 3713
 MIA +1 305 755 2905
 www.realtymiamigroup.com

HOMESTEAD

CON BUENA RENTA EN UNIDADES QUE NO SON TAN ANTIGUAS



UN RENDER DE LAS CASAS DE LENNAR QUE VENDE A 250 MIL DOLARES, MIENTRAS QUE EN LA FOTO DE ABAJO, UNA DE APENAS 10 AÑOS DE ANTIGUEDAD, MUY SIMILAR, A 150 MIL DÓLARES.

Homestead establece, según lo encontrado en el estudio realizado en el 2018 por la firma Bendixen & Amandi International y el Miami Herald, una zona todavía subvaluada donde encontrar buenas rentas.

La zona de Homestead fue siempre una zona donde había solo grandes viveros de palmeras y demás plantas así como campos de frutillas y naranjas. Esta zona abrió en el año 1993 el Homestead-Miami Speedway para ayudar a revitalizar la zona luego del huracán Andrew.

A partir de allí comenzó el auge de la zona que luego frenó con las crisis de las hipotecas que afectó a todo EE.UU. Hace varios años, el master plan continuó recibiendo inversiones públicas y privadas donde se hicieron centros médicos, educativos, shoppings, autopistas, etc.

Nuevamente los desarrolladores han comenzado a construir fuertemente en la zona que ha visto una gran demanda por la gente que viene a residir.

Es por esto que desarrolladoras como Lennar, una de las más grandes del país están desarrollando varias comunidades de townhouses, y viviendas unifamiliares.

Como ejemplo podemos ver que, entre otras cosas, hoy se desarrollan comunidades de townhouses de unos 135 metros cuadrados, en dos plantas, que parten en aproximadamente en \$250,000 con 3 dormitorios, 2 baños y un toilette, y garage para un automóvil.

Esa misma configuración la podemos encontrar en la zona por apro-

ximadamente \$150,000. El poder comprar esa configuración hoy en aproximadamente \$100,000 menos que las nuevas nos hace pensar que puede llegar a haber un buen crecimiento de valor a futuro, mientras el inversor aprovecha de una excelente renta.



Antonio Aguirre
 Tony@antonioaguirre.com
 ARG 011 156255 1023
 USA +1 786 309 1965

Resqui Pizarro Recasens Siches & Asociados

Especialistas en derecho inmobiliario, propiedad horizontal, conjuntos urbanísticos y real estate.

Alicia Moreau de Justo
 1120 3º of. A-306
 Buenos Aires, Argentina
 Tel: (54-11) 52 78 59 37
 info@rpsabogados.com.ar
 www.rpsabogados.com.ar

INVIERTA EN ORLANDO

"Orlando vive una transformación a partir de grandes inversiones públicas y privadas: que impactan en el real estate; allí están las oportunidades."

Ing. Rubén Kaufman
 PRESIDENTE

MR REAL ESTATE

www.sandlakestationorlando.com

200 m² / 95 m²

US\$ 162.900

10% de anticipo y salida en 18 meses

Comuníquese directamente con Rubén Kaufman a los siguientes teléfonos:

Argentina (011) 5129 6870
 USA +1 (786) 488 0410
 rk@kaufmanrealestate.com

CHRISTIAN FUCILE

LA TERCERIZACIÓN DE LA LOGÍSTICA, MOTOR DE LAS NAVES PREMIUM

Christian Fucile es un joven empresario que fundó, a partir de la trayectoria de más de 50 años del grupo Fucile, la constructora de naves premium IMB. Su visión está puesta en las naves Premium en Parques Industriales.



estrellas del mercado inmobiliario, por la alta rentabilidad que ofrecen a los inversores, de entre un 11 y 14% anual.

¿Porqué específicamente en Parques Industriales?

Los Parques Industriales jerarquizan la construcción de estas naves, por la localización en un sector creado para tal fin, con seguridad física, jurídica, con todos los servicios y en la mayoría de los casos con ubicación estratégica, cerca de las principales vías de acceso.

¿Qué define que una nave sea Premium?

En el siglo XVIII surgió la arquitectura industrial a partir de estructuras ferrocarrileras con perfiles laminados y roblonados. Ese tipo de construcción fue avanzando hasta el desarrollo del sistema americano de alma llena. Este sistema constructivo permitió mayores luces, optimizando espacios que, combinados con los nuevos sistemas de almacenamientos, optimizó la logística. Se define a una nave Premium por su construcción de alma llena, pisos de hormigón con amplio índice de planicidad, grandes luces, alturas bajo viga de 10 metros, playas de maniobras y sistemas contra incendios y con un valor de mercado bajo el sistema llave en mano que ronda los 300 dólares por metro cuadrado.

¿En qué se diferencia IMB?

Además de ofrecer lo mejor en tecnología y calidad, nos diferenciamos por el proyecto. Trabajamos con el

cliente para construir plantas adecuadas a su actividad. Es lo que nos diferencia y lo que nos hace eficientes de cara al cliente.

¿Cómo va el negocio en IMB?

Cerramos un excelente año con más de 50.000 m² de obra con dos importantes industrias: una es la fábrica de heladeras Teora, en el Parque Industrial Hudson, y otra es Transporte Caccia, en el Parque Industrial Oks de Garín.

Ya estamos ampliando la segunda etapa de nuestra planta de General Rodríguez, lo cual nos da a una capacidad productiva de entre 3500 y 4000 toneladas por año. El próximo paso será relocalizarnos dentro del Parque Industrial de Merlo con una planta que nos dé la capacidad de duplicar la productividad. Asimismo estamos en vista de incorporar normas ISO 9001, porque sostenemos

que el desarrollo tiene que estar acompañados de ciertas pautas que generen confianza tanto para la compañía como para los clientes.



www.imb-construcciones.com.ar

obras@fucile.com.ar

011 15-7001-7067

¿Porqué están en auge las naves Premium?

Básicamente por dos motivos. Por un lado se desarrollaron nuevos sistemas constructivos que permiten optimizar los espacios y por otra parte la necesidad de las compañías de tercerizar su operación logística en otras empresas especializadas. Hay una creciente tendencia de industrias y compañías de retail de decidir no aumentar sus activos, tercerizando su proceso logístico y concentrándose así a su actividad principal. Así surge una gran oportunidad para el mercado inmobiliario

¿Cuál es la oportunidad en real estate?

Dado el desarrollo del incremento productivo y del comercio internacional tanto de importación como exportación y una nueva dinámica comercial (basada en el concepto just in time), las naves Premium especialmente construidas en Parques Industriales se convirtieron en las



Modelo de negocio exitoso premiado internacionalmente.

INVERTÍ EN PESOS, CAPITALIZATE EN DÓLARES.

RENTABILIDAD PROYECTADA
Del 10% anual con la planta en plena producción.

PARCELAS DE 2.500 M²
Financiación hasta en 24 cuotas.
Promoción en pesos por pago contado.

RENTA ASEGUADA
En parcelas de olivares por los 2 primeros años.
Costos operativos incluidos hasta el 2022.

ESCRITURABLES
Sos dueño de la tierra como en cualquier otra inversión inmobiliaria.

PROYECTO CONSOLIDADO
Más de 500 parcelas vendidas. Bodega y fábrica de aceite terminadas y en pleno funcionamiento.


ALTOS DE
TINOGASTA
TIERRA DE VIÑAS Y OLIVOS

ATENCIÓN HOY DOMINGO: (54911) 6676.1830 / 6527.6486 - www.altosdetinogasta.com



Que tus mejores deseos se hagan realidad.

Felices Fiestas.

 **Adrián Mercado**[®]
Gestión Inmobiliaria

No hacemos la felicidad pero la acercamos.

4343-9893 • www.grupoadrianmercado.com   

CONTEXTO FAVORABLE

DETROIT, UNA OPORTUNIDAD DE INVERTIR SEGURO Y CON ALTAS TASAS DE RENTA

Detroit es el mercado inmobiliario que ofrece los mayores niveles de renta y revalorización en el mundo. Dos emprendedores argentinos se asociaron a un reconocido broker de Detroit y ofrecen comprar casas desde 50 mil dólares y rentas superiores al 10% anual en dólares.

Juan Pablo Pistorio es un empresario de las comunicaciones. Su mujer, Ivana Palomino es abogada. Ambos llegaron a Detroit buscando mayor rentabilidad que en la Argentina. "Tené en cuenta que un departamento o local comercial te dejan entre un 3% y un 4% anual en dólares; cuando descubrimos que en Detroit podríamos obtener no menos del 10% con todos los gastos pagos, no lo dudamos, fuimos y comprobamos que es real", explicó Juan Pablo Pistorio. Su mujer Ivana valoró la seguridad que les brinda la inversión: "Desde el punto de vista jurídico ser inversor en los Estados Unidos te garantiza la estabilidad de tu negocio y la reducción a casi ninguno de los riesgos legales potenciales".

Porqué es negocio Detroit

La ciudad cayó en bancarrota en 2013 y hoy, con ayudas federales y un inteligente plan de reconversión, se recupera a "tasas chinas". Hay una gran



DETROIT, CIUDAD EN PLENA RECONVERSIÓN QUE OFRECE ALTAS TASAS DE RENTABILIDAD.

oportunidad de comprar casas al tercio de lo que saldría construir una nueva: desde 50 mil dólares, con una renta mensual de unos 700 dólares. "La clave, explica Pistorio, es hacerlo con especialistas en la ciudad que lo resuelvan todo".

Algunos datos hablan por sí solos de esta recuperación. A partir de la política de Donald Trump de "trabajo americano" nuevas empresas se están instalando en la ciudad, incluso con incentivos federales. Uno de los inversores más importantes de Estados Unidos, el detroitino Dan Gilbert está apostando fuerte por su ciudad: lleva invertidos más de U\$S 2000 millones

y compró más de 100 edificios del downtown, los cuales están siendo modernizados para albergar más empresas dispuestas a ser parte de este fenómeno. Además, empresas como Google también están llevando sus oficinas para crear un nuevo polo tecnológico que, quizás, se convierta en lo que en la década del 50 fueron las automotrices.

Inversión llave en mano

Ivana y Juan Pablo crearon una empresa, Time Buyers LLC, que hoy se ha convertido en la cara visible en la Argentina de la verdadera experta en temas inmobiliarios en Detroit, Muñoz



JUAN PABLO PISTORIO Y GASTÓN MUÑOZ BRINDARON CONFERENCIAS EN BUENOS AIRES.

Realty Inc. Fundada por dos mendocinos que hace 20 años viven en Detroit y que han montado prácticamente una multinacional. Hoy son dueños de más de 400 propiedades en alquiler y venden, anualmente, una cantidad similar a inversores que llegan descreídos de las rentas prometidas, y que hoy son sus más fervientes promotores. "Somos de Detroit, y el vivir acá te da una ventaja enorme por sobre aquellos que vienen a comprar barato y le ofrecen al mercado productos inviables", cuenta Gastón Muñoz, dando el primer secreto de su éxito.

Gastón y su socio y hermano Martín, jefe de operaciones de la empresa saben perfectamente cómo es el negocio del real estate en Detroit. Pero además, entendieron que los inversores extranjeros no quieren, ni pueden, ocuparse de nada. Es por eso que conjuntamente con la compra de propiedades ofrecen el servicio de Management mediante el cual resuelven todo lo que se necesita para que el negocio sea tan rentable como lo prometen. "Es un negocio llave en

mano: el inversor sólo tiene que preocuparse por ver, mes a mes, cómo crece su inversión en su cuenta bancaria", dice orgulloso Gastón, quién, no solamente es un empresario exitoso en Estados Unidos, sino que desarrolló estudios necesarios para ser bróker con licencia oficial, miembro de la Asociación de Realtors de Detroit y Michigan y Notario Público, condiciones fundamentales para poder vender propiedades en Estados Unidos.

Cómo es el negocio

Juan Pablo Pistorio de Time Buyers LLC quien junto con Muñoz Realty ofrecen a inversores locales la posibilidad de ingresar a paquetes de propiedades ya alquiladas y con renta inmediata con valores iniciales de US\$50.000, algo que sin dudas será una gran oportunidad para los pequeños inversores argentinos que buscan renta y seguridad jurídica. Aquellos interesados en participar, podrán inscribirse enviando un mail a inversores@munozrealty.com o por Whatsapp al 011 5185 1849.

OFFICE MARLET TRENDS

FACTORES QUE PRODUCEN CAMBIOS EN EL LUGAR DE TRABAJO

El siguiente es un informe de Newmark Grubb Bacre en relación en las nuevas tendencias en espacios de trabajo. Sustentabilidad, participación y economía colaborativa, las claves.

Disponibilidad de la Tecnología de Soporte de Colaboración

El uso de herramientas tecnológicas para el trabajo remoto no es nada nuevo. Sin embargo, lo novedoso es el acceso a esas soluciones por medio de dispositivos accesibles y de bajo costo. Para acceder al material de trabajo e interactuar con los colegas 24/7, el empleado solamente necesita un dispositivo conectado a internet.

La Oficina como Herramienta de RRHH

Debido al creciente déficit de especialistas calificados, las organizaciones tendrán que ofrecer formas de trabajo menos tradicionales, la posibilidad de trabajar en ubicaciones alternativas, soluciones de oficinas no convencionales y una mayor flexibilidad. Una de las tendencias en recursos humanos es usar el potencial del espacio de oficinas como he-



rramienta para atraer y retener a sus empleados más valiosos.

La Presión por el Desarrollo Sustentable y Soluciones Ecológicas

La concientización sobre el impacto de la humanidad en el cambio climático sigue creciendo. Muchas corporaciones reaccionaron a los problemas del desarrollo sustentable reduciendo el consumo de energía, reciclando y reutilizando materiales. Al mismo tiempo, demandan que los dueños de las propiedades incrementen la eficiencia energética de los edificios y reduzcan la influencia negativa en el medio ambiente.

Participación Social

La participación social significa compartir la responsabilidad por el espacio con los usuarios, tratándolo como un bien común que pertenece tanto

al dueño de la propiedad como a los inquilinos, así como el establecimiento de la consulta bilateral en cuanto a eventos/cambios que tendrán lugar en este ámbito. Estas tendencias observadas tienden a reflejar lo que está sucediendo en las ciudades y la sociedad en general.

Creciente Dispersión de la Organización

Las compañías se están dispersando, tanto en términos de espacio como de estructura. Aunque la mayoría de los empleados todavía van a la oficina para trabajar con su equipo, un creciente número puede trabajar desde distintos lugares.

La Innovación como Fuerza Motora de la Vida y el Trabajo

Las organizaciones modernas necesitan mantenerse innovadoras. Crear

espacios de trabajo y programas para personas de distintos equipos para el intercambio de ideas podría cambiar la manera de pensar y evitar el estancamiento de los equipos establecidos. Ideas brillantes y soluciones innovadoras aparecen cuando un grupo de personas con diferentes habilidades y experiencias empiezan a interactuar.

Economía Colaborativa

Este es un modelo económico en el que las personas tienen la opción de compartir/alquilar objetos que pertenecen a otras personas. Para el sector de oficinas, la economía colaborativa significa una afluencia de freelancers, espacios de co-working y el intercambio del equipamiento de oficina. Es una solución que permite que las organizaciones y los empleados puedan reaccionar rápidamente a los cambios.

Metodología AGILE

"Agile" es una manera flexible de trabajar, implementada por primera vez por las compañías de IT, conscientes de que la innovación y la creación de soluciones hechas a medida para cada cliente son cualidades claves en el mercado. Su éxito fue tan grande que las organizaciones de otros sectores los siguieron rápidamente, convirtiendo a este enfoque en una de las formas más populares de gerenciamiento de proyectos en el mundo.

VICA (VUCA en inglés)

Un acrónimo que significa Volatilidad, Incertidumbre, Complejidad y Ambigüedad, es el reflejo de las condiciones cambiantes con las que las organizaciones han tenido que lidiar en años recientes. VICA presenta el contexto en el que las organizaciones tienen que funcionar, y se relaciona con la percepción de las condiciones para la toma de decisiones, la solución de problemas y el planeamiento a futuro.



Olazabal 1555

Tel. 011 4787-6889

www.ngbacre.com.ar

MERCADO INMOBILIARIO DE ENTRE RÍOS

COLÓN: LA JOYA DEL LITORAL

A SÓLO CINCO MINUTOS EN LANCHA, COLÓN OFRECE BANCOS DE ARENA, DENOMINADOS EL "CARIBE ENTRERIANO"



TURISMO RURAL E HISTÓRICO. COLÓN FORMA PARTE DE UNA REGIÓN FUERTE INMIGRACIÓN PROVENIENTE DE CENTROEUROPEA.



La gente cambió sus hábitos y ya no viene 15 días en verano; ahora hace micro viajes, incluso entre semana. Eso repercute directamente en el sector turístico, y éste en el inmobiliario. **¿Cuál es la proyección del mercado inmobiliario de Colón?**

La tendencia apunta captar a un público de mayor poder adquisitivo, a partir de nuevos hoteles y servicios que van llegando. Colón también se destaca por ser base para visitar distintos puntos de interés en la región: las termas de Villa Elisa, San José y Concepción del Uruguay; el palacio San José, y el Parque Nacional El Palmar, además de los pueblos rurales. Finalmente es de destacar la creciente cantidad de competencias deportivas que eligen a Colón como escenario: triatlón, carreras de aventura, aguas abiertas, regatas, cross country, entre otras.

**Organización Deymonnaz**

12 de Abril 462
Colón Entre Ríos - CP 3280
Tel.: 03447-421692 / 422803
www.organizaciondeymonnaz.com

Fotos: Gentileza Itaicora Aventura foto: Pablo Latzina



JUAN PABLO DEYMONNAZ, TERCERA GENERACIÓN DE INMOBILIARIOS

Sobre el río Uruguay, Colón está a tres horas de auto de grandes ciudades como Buenos Aires, Rosario, Santa Fé y Paraná. Dinamizado por el turismo de fin semana, su mercado inmobiliario crece sostenidamente.



Colón es conocida por sus playas y su enorme feria anual de artesanías. Los bares y restaurantes se agrupan en la calle 12 de Abril, que lleva a la frondosa Plaza San Martín. El Parque Dr. Herminio J. Quirós tiene senderos que cruzan sus jardines escalonados. Se destaca su complejo termal, que convoca a más de 200 mil personas al año, el segundo más visitado del país. En el sur de la ciudad, el puente General Artigas conecta Colón con la ciudad de Paysandú en Uruguay. Es un creciente destino de fin de semana ya que la Autopista General Artigas (ex ruta 14) la conecta en tres horas con CABA y GBA.

Juan Pablo Deymonnaz, es tercera generación de la inmobiliaria familiar, la más reconocida de la región. **¿Qué atractivos tiene Colón para los que buscan invertir en propiedades?** Colón tiene la particularidad de tener la playa y el complejo Termal dentro de la ciudad. El río, sus playas, islas y sus bancos de arena tienen una riqueza natural única. Sumado a su ubicación estratégica,

la convirtió en los últimos años en un destino con turismo todo el año y no sólo fin de semana.

¿Quiénes compran en Colón?

Hay dos públicos casi por partes iguales: inversores locales en busca de una renta y turistas que compran para disfrutar y también poner en alquiler.

¿Qué productos son los más buscados? ¿cuál es el precio por m²?

Los dos productos más buscados son lotes para vivienda o inversión y departamentos de dos ambientes. Hay lotes en barrios de la ciudad de 300 metros a 500 mil pesos, o fuera de éjido por el mismo valor pero de mayor superficie, hasta de 2000 metros.

Los departamentos más buscados son los de dos ambientes y se comercializan en pozo desde los 1100 dólares el metro, dependiendo la ubicación y las terminaciones.

¿Las unidades destinadas al alquiler turístico dejan buena renta?

Las rentas cada vez son más altas porque están ligadas a la ocupación.

DÚPLEX EN TERMAS DE SAN JOSÉ

A sólo 3 kilómetros de la ciudad de Colón y también sobre el río Uruguay se ubican las Termas de San José. Allí se desarrolla un complejo de dúplex con unidades de aproximadamente 40 metros con cochera cubierta y parrilla. Se comercializan en 47 mil dólares pagaderos 50% a la firma, 30% en 8 cuotas y 20% a la posesión.

CONSTRUYAMOS UN

2019

DE NUEVOS PROYECTOS

Crear

Alquileres • Ventas • Loteos • Chacras
Emprendimientos • Terrenos
Inmuebles familiares • Inmuebles Comerciales

ANELO: Calle 1 entre 12 y 13 / MEDIOQUEN CAPITAL: Pabellón 202 / Tel: 03447-42214495 / 03447-42214496 / 03447-42214497

anielo@inmocrear.com.ar www.inmocrear.com.ar

¡El Inmobiliario gana con **GARANTÍA FINAER!**

FINAER
SISTEMA DE GARANTÍAS PARA ALQUILAR

WWW.FINAER.COM.AR
4958-9500

Con el Sistema de Garantías para Alquilar número uno en Argentina disfrutás, como más de 5600 inmobiliarios, de la mayor agilidad en el cierre de tus operaciones y la mayor velocidad en la resolución de incumplimientos.

TENÉS FINAER, TENÉS GARANTÍA



SINAT

SOLAR ITALIA: UN HITO EN LA CIUDAD DE RESISTENCIA



Sobre una fracción de 4000 metros en la mejor zona residencial de Resistencia, se desarrollan tres módulos y un zócalo comercial que dotará de servicios a todo el barrio. Amplias terrazas y amenities.

En la Avenida Italia y Calle Montaner, Solar Italia se proyecta como único en la ciudad de Resistencia. "Sus residentes tendrán la posibilidad de tener todos los servicios sin tener que salir del

complejo: gimnasio, quinchos, piscina, plaza seca, salón de usos múltiples y un complejo comercial con servicios y gastronomía", aseguró Rubén Sinat. Es el primer complejo mixto de Resistencia con 5500 m² de obra en tres bloques, además de un zócalo comercial y espacios comunes. "Apuntamos a una calidad de vida superior, la ubicación es óptima por estar cerca del Parque de la Juventud y del nuevo Shopping de la ciudad", agregó Sinat. El desarrollo del complejo también implica un mejoramiento de la infraestructura del barrio ya que apadrina la plaza que está contigua, además que se pavimentará una de las calles adyacentes.

y tres dormitorios, todos con amplias terrazas. Las terminaciones son de calidad: interiores de placards, bajo mesada, griferías en bronce y pisos de primera calidad. El proyecto se encuentra aprobado y comenzará la construcción en febrero. "Es el mejor momento para comprar, ya que ofrecemos descuentos de hasta el 30% para quienes compran de contado en preventa; también contamos con planes de financiación de hasta 60 cuotas", concluyó Sinat.

AMPLIAS TERRAZAS

Las unidades van desde los 40 a los 180 metros cuadrados, de entre uno

Rubén Sinat Inmobiliaria y Arquitectura

Saavedra 46 - Mitre 751
3500 Resistencia, Chaco
(0362) 4573921 - 4429771

inmobiliariasinat46@gmail.com

DESAYUNO DEBATE EN REPORTE INMOBILIARIO



Bajo el título "Los números que deja el 2018 y perspectivas 2019", se realizó en las oficinas de Reporte Inmobiliario un desayuno-debate con la participación de inmobiliarios y desarrolladores. José Rozados, a cargo de la charla presentó los números: Los créditos UVA cayeron abruptamente en mayo a partir que ahora

la relación cuota vs alquiler es un 171% superior. Aún así, los créditos hipotecarios no desaparecieron. Respecto de los valores de venta, las estadísticas muestran que respecto de mayo de 2017, aumentaron un 7% en dólares; aunque eso respon-

de a los valores de publicación. "Los valores de cierre están hasta un 20% por debajo", coincidieron algunos Brokers. Respecto del 2019 todos hablaron de un año difícil y muy selectivo, en el que se apostará por la dife-

renciación e innovación. Los nuevos proyectos ajustarán precio, y algunas zonas resguardarán valor más que otras. El nuevo código abre la posibilidad de apostar a las unidades chicas o microdepartamentos, donde ahí sí el crédito hipotecario

volverá a ser protagonista. Finalmente, todos analizaron el gráfico de precio por metro cuadrado histórico como la clave del sector: las propiedades, ante todas las crisis, resguardaron valor frente a otros activos.



RR CONSTRUCCIONES S.A.

www.rrconstruccionessa.com.ar

CALIDAD, TECNOLOGÍA e INNOVACIÓN
en sistemas constructivos.

RR CONSTRUCCIONES S.A. es una joven y dinámica empresa Argentina especializada en ingeniería y desarrollo de obras tipo industriales, logísticas y agroindustriales con amplia trayectoria en **estructuras metálicas y pisos con tecnología láser screed.**

Emilio Lamarca 2586, Don Torcuato - Bs. As. - Argentina | rr@rrconstruccionessa.com.ar | +54 911 5263 0087

MERCADO

LOS LOCALES DESOCUPADOS SE MULTIPLICAN EN CALLE FLORIDA

Según un relevamiento privado del Grupo Adrián Mercado, el 21 por ciento de los comercios se encuentran vacíos debido a la crisis de consumo.



Hasta un poco más de tres décadas, era un paseo de compras imperdible para quienes llegaban a la Ciudad de Buenos Aires y también para los mismos porteños. La calle Florida, con locales de Grimoldi, Casa Harrods, Gath & Chaves y la cafetería Richmond, entre otros, se convirtió en un ícono del comercio de la Capital Federal. De aquellas épocas de esplendor, es cierto, poco queda. Sin embargo, la peatonal hoy sufre una crisis más profunda que aquella originada por los cambios de nombre en las tiendas clásicas. De acuerdo a un relevamiento privado, la desocupación en Florida alcanza al 21 por ciento de los locales y la preocupación alcanza a cada día más propietarios.

Según un relevamiento del Grupo Adrián Mercado, de un total de 1286 locales que se encuentran en Florida entre unidades a la calle, galerías y shopping, 272 (21 por ciento), están sin alquilar. "La situación preocupa porque se trata del índice más alto de los últimos tiempos, ya que tradicionalmente la vacancia no superó el 10 por ciento. Además, con los valores del metro cuadrado en dólares, y la volatilidad que tiene actualmente la moneda, es muy difícil que un nuevo inversionista se anime a cerrar un con-

trato de alquiler en este momento", señala el informe.

La crisis se da con más fuerza en las galerías (hay 17 en total), en donde hoy se multiplican los carteles de "Se alquila". Según el sondeo, hay 224 locales desocupados en esta categoría. ¿Cuáles son las que, aún en crisis, atraviesan con más margen la situación económica? El relevamiento encontró que Galerías Pacífico tiene todas sus vidrieras ocupadas, mientras que Galería Güemes tiene sólo un local vacío. Pero la crisis se visualiza en otras galerías igualmente reconocidas, como Jardín (53 vacíos de un total de 193) y Galería de la Flor (3 desocupados de 29).

En tanto de 326 locales ubicados a la calle, 48 están vacíos. "El dato es de los más graves registrados en los últimos años, teniendo en cuenta que Florida nunca tuvo ese nivel de vacancia", indica el Grupo Adrián Mercado.

Ante este panorama, cualquiera podría preguntarse quiénes sobreviven a la tendencia al cierre en la calle Florida. Con vidriera a la calle, hay 326

locales con gran variedad de rubros, que enfrentan las nuevas tendencias en consumo. Entre estos se cuentan los negocios de accesorios, zapaterías, gastronomía, electrónica, farmacias, perfumería y kioscos. A estos se suman bancos, negocios de souvenirs, telefonía, relojerías y casas de cambio, más allá de casos aislados de decoración, hoteles, ópticas, turismo y vinoteca.

La devaluación y los cambios en los hábitos de los porteños cambiaron la realidad de la calle Florida: hoy no son vecinos quienes más recorren Florida, sino personas extranjeras. Y hacia allí apuntan todas sus esperanzas los comerciantes y propietarios: el turismo, y también, que el dólar no vuelva a tener a los sacudones de este año y que el consumo interno se reactive.



011 343-9893

www.grupoadrianmercado.com

PANORAMA

PRECIOS EN BAJA, OPORTUNIDADES EN ALZA

Se termina el año para el Real Estate y a contramano de lo que muchos pensaban los precios medidos en dólares bajaron menos de lo esperado.

Dependiendo del tipo de producto la baja de precios en dólares se traduce en vendedores más permeables, que escuchan ofertas de hasta un 15% en el caso de unidades terminadas.

Solamente superadas por las rebajas de precios en proyectos en pozo y/o en construcción que rondaron el 20%. La pregunta es:

¿QUIÉN GANA EN ESTE NUEVO CONTEXTO?

Sin dudas, el inversor privado que tiene dólares y puede hacerlos valer, el verdadero sostén del sector inmobiliario en los últimos 18 años, con la excepción de los años 2016-2017.

El próximo año esperamos un contexto, con un dólar estabilizado y tasas a la baja, donde el crédito hipotecario debería recuperar paulativamente el protagonismo que tuvo en estos últimos dos años. La brecha entre costos de construc-



ción en pesos y valores de venta en dólares se reduce de manera acelerada y volveremos a la normalidad, donde me animo a hablar de "retroceso cambiario" con la aceleración que conlleva la inflación. Hemos vuelto a un mercado sin crédito hipotecario donde las oportunidades están a la orden del día.

Arq. Jorge Fernando Moscatelli,

Director en situar.com
moscatelli.com.ar
bcmp.com.ar
pavillon.com.ar
southpoint.com.ar

DIMMO

CONSTRUCCIONES

GRACIAS ARGENTINA

TRAS UNA SEMANA DE INTENSO TRABAJO EN BUENOS AIRES
DECENAS DE INVERSORES CONFIARON EN NOSOTROS Y DESDE HOY
**CAPITALIZARÁN SUS AHORROS
CON UNA IMPORTANTE
RENTA EN DOLARES**

**USTED PUEDE INVERTIR EN ESTADOS UNIDOS
NO NECESITA SER UN GRAN INVERSOR
RENTA INMEDIATA 12% EN DOLARES**

NO SE QUEDE AFUERA



MUNOZ REALTY

PROPERTY MANAGEMENT & INVESTMENT



VIVIMOS EN DETROIT. SABEMOS COMO HACERLO

CONTACTATE HOY MISMO Y COMENZA A RENTABILIZAR TU DINERO EN FORMA INMEDIATA

INFORMATE  **115.185.1849**  **INVERSORES@MUNOZREALTY.COM**

Oficinas en el Downtown: 400 Renaissance Center Suite 2600 Detroit Michigan - Tel. +1 313 914 7545

Si desea conocer la ciudad y las propiedades personalmente, contáctenos y coordine con nosotros una visita a Estados Unidos