Bienes Raíces

MAGAZINE

RYAN SHEAR Y LA DAMA DEL REAL ESTATE

NEGOCIOS | REAL ESTATE | PROPIEDADES

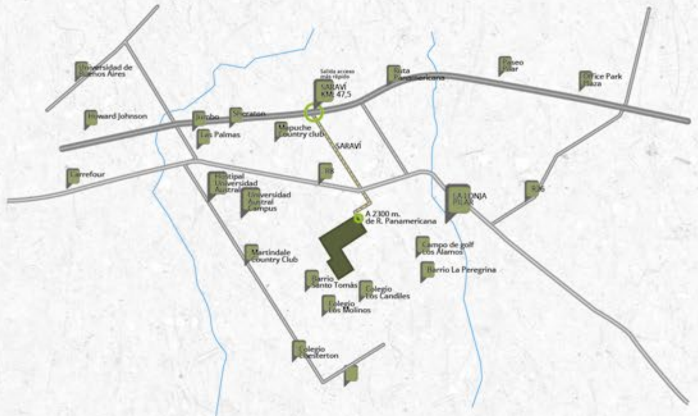
LA JACINTA
PUNTA DEL ESTE

Un nuevo desarrollo de
GRUPO SOLANAS

Viví en un entorno natural

www.lajacinta.com.uy
@lajacintapuntadeleste

En Pilar se desarrolla el Barrio Privado Almahue de 40 has parquizadas, alrededor de un gran Club House estilo inglés. Con 308 lotes de 890 m2 promedio.



Almahue se encuentra rodeado de importantes centros comerciales, colegios, universidades y hospitales.
Su acceso es a 5 minutos de la Ruta Panamericana.

Espacios comunes.
Espacios verdes.
Servicios bajo tierra.

Gimnasio y Kids Club.
Plaza de juego.
Cowork.
Mini Market.

Club House.
Terrazas.
Pileta de natación.

Cancha de futbol.
Canchas de tenis.
Cancha de paddle.

ALMAHUE
Tiempo de Árboles

www.almahue.ar

Desarrollan:

SP Desarrollos
www.spdesarrollos.com.ar

SEGGIARO ARQUITECTOS
doretti o´flaherty seggiaro

Comercializadores oficiales

L.J.RAMOS Brokers & Mobiliarios
IZRASTZOFF
COLDWELL BANKER | PUERTO NORTE GROUP

TRITANKERS

ARCHITECTS & ENGINEERS

NORDELTA

PUERTOS

CANNING

ARQUITECTURA | CONSTRUCCIÓN | DESARROLLOS INMOBILIARIOS

+80 casas construidas

+10 años en **Nordelta**

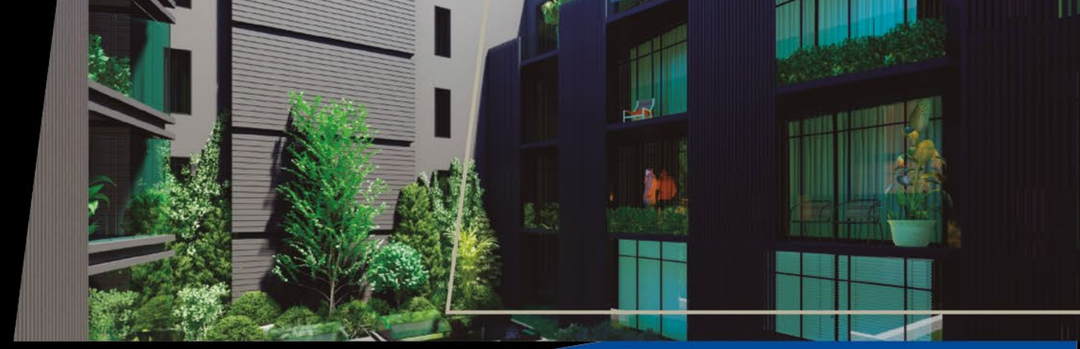
+6 años en **Puertos**

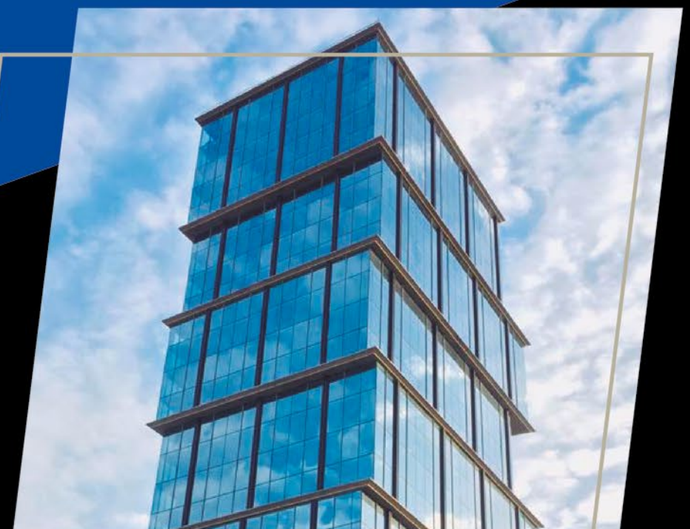
(011) 3541-4444 www.tritankers.com @tritankers

Qiub

EL NUEVO ÍCONO DE PALERMO

OFICINAS,
VIVIENDAS,
COWORKING,
PILETA,
SKYPARK,
COCHERAS,
LOCALES
COMERCIALES





BW GROUP
BaylacWasserman

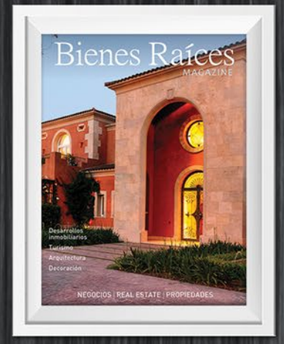
Juan B. Justo y Honduras.

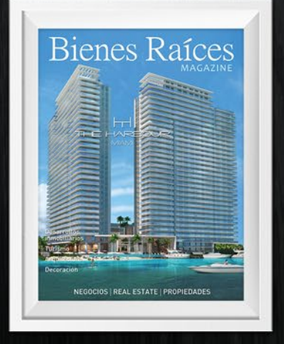
Contactate con nosotros para más información.

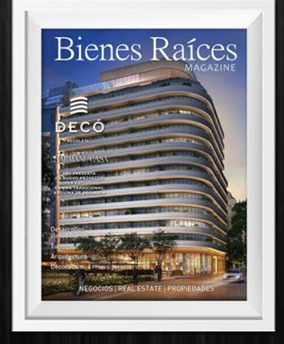
11 - 2569 - 0905

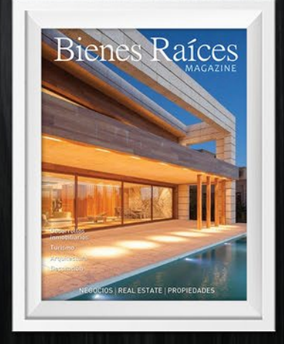
www.bw-group.com.ar

bw.group









Más de 15 años marcando tendencia
con estilo y vanguardia en nuestros proyectos.

Anuncie en

Bienes Raíces
MAGAZINE

bienesraicesmagazine@gmail.com
www.bienesraicesmagazine.com.ar

Revista
Bienes Raíces Magazine
Enero 2024 / Año 15 . número 28

www.bienesraicesmagazine.com.ar

STAFF

Director y Propietario
Julio Pablo Pinazo

Colaboradores ad honorem
Representante exclusivo de Miami:
Pina “La Dama del Real Estate”
Periodista de Miami:
Pina “La Dama del Real Estate”
Sebastián Ganam
Nicolás Lang
Andy Anderson
Michael O´Reilly
Marcelo Berenstein
Martín Lazzarini
Pablo Deluca Gulland
Claudio Antunovich
Rodrigo Menegon Argerich
Danilo Antoniazzi
Inés Philip

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

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

Editorial

El año 2024 llego con fuerza y nueva energía, un año de cosecha de todo lo que has sembrado durante los tiempos anteriores, un año de elevar la conciencia y de alcanzar el salto hacia la quinta dimensión. Se trata de obtener un mundo mejor inmerso en un universo infinito, dador de todas las cosas que pensamos e imaginamos. Entender que tarde o temprano las cosas buenas llegan. Abandonar la queja y los pensamientos negativos, buscar gente que vibre en la misma sintonía y apartarnos de senderos que no conducen a nada para llegar a cumplir todas aquellas cosas por las que venimos trabajando aquellos que queremos vivir en armonía, amor, abundancia, conciencia, conocimiento…

Nada está alejado de tu mano, todo es creado por vos a cada instante, cada pensamiento se materializa al igual que un proyecto. Bienes raíces no es solo una revista de desarrollos inmobiliarios, es un sueño materializado, son años de siembra y trabajo que nos han puesto en un lugar de privilegio junto a los mejores desarrolladores del mundo, aquellos que construyen al igual que nosotros un mundo más bello.

Gracias por ser parte.

Pablo Pinazo
Director

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

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

PILAR | ESCOBAR | NORDELTA | TIGRE | SAN ISIDRO | CABA

Blanco
PROPIEDADES

BLANCOPROPIEDADES.COM

CSI 5686
CUCICBA 7382

RYAN SHEAR
BUILDING EXCELLENCE IN FLORIDA

PINA: ¿CUÁLES FUERON TUS INICIOS DENTRO DE PMG?
Comencé en PMG en 2006 como Analista Junior trabajando en nuestro proyecto de condominios MEI en Miami Beach. La crisis financiera de 2008 pronto causó grandes problemas con nuestros compradores y prestamistas. De repente, me vi a cargo de sacar lo mejor de una situación muy difícil a temprana edad, y trabajar en ello con el fundador de PMG, Kevin Maloney, nos ayudó a darnos cuenta de que vemos el mundo de manera similar. He estado con PMG desde entonces.

PINA: ¿EN QUÉ PROYECTOS ACTUALES ESTÁS TRABAJANDO?
Tenemos más de 25 proyectos a gran escala en diversas etapas de desarrollo a nivel nacional, desde la planificación inicial hasta la ocupación completa. Son demasiados para mencionar cada uno. Algunos de los condominios más conocidos son Waldorf Astoria Residences Miami, The Elser Hotel & Residences, E11EVEN Hotel & Residences y One Park Sarasota. También tenemos proyectos de alquiler en marcha como parte de nuestra cartera de la marca Society Living en Miami, Fort Lauderdale, Orlando, Nashville, Atlanta, Denver y Brooklyn.

PINA: ¿CUÁL ES EL CRITERIO PARA ELEGIR LAS UBICACIONES DE LOS PROYECTOS?
Somos oportunistas al buscar formas de ofrecer el producto más demandado en los mercados que más lo necesitan. Muchos de nuestros proyectos residenciales se encuentran en el corazón de las áreas urbanas para personas que desean vivir cerca de lo mejor que su ciudad tiene para ofrecer.

PINA: ¿QUÉ LOS DISTINGUE DEL RESTO?
En PMG, somos meticulosos en la entrega de residencias con una artesanía impecable y un diseño elegante. No nos conformamos con lo aburrido y nunca copiamos a otros desarrolladores que tal vez solo hagan lo mínimo. Nuestra intención siempre es hacer contribuciones audaces y significativas a los vecindarios.

PINA: ¿A QUIÉN VAN DIRIGIDOS ESTOS PROYECTOS?
PMG desarrolla desde Viviendas Asequibles en asociación con gobiernos locales hasta algunas de las torres súper lujosas más emblemáticas jamás creadas. Nuestra cartera es extremadamente diversa y damos la bienvenida a inquilinos y compradores de todos los ámbitos de la vida.

PINA: ¿QUÉ INSPIRA ESTOS DESARROLLOS?
Siempre buscamos crear proyectos que sean arquitectónicamente únicos y atemporales. Es una gran responsabilidad contribuir con grandes edificios a comunidades existentes. Queremos que nuestros residentes y vecinos se sientan orgullosos de lo que PMG ha aportado a su área.

PINA: ¿QUÉ CONSIDERA SON LOS DESAFÍOS ACTUALES DEL SECTOR INMOBILIARIO?
Los costos de construcción han aumentado drásticamente en los últimos años. Todo, des-

de materiales de construcción hasta seguros y capital, se ha vuelto más caro a medida que las valoraciones de propiedades en muchos mercados se han comprimido. Es difícil iniciar nuevos proyectos de alquiler o refinanciar proyectos existentes con las tasas de interés actuales y el entorno regulatorio, pero tenemos la suerte de tener muchos proyectos bien capitalizados y varios terrenos adquiridos a un valor excepcional.

PINA:¿QUÉ CREE QUE HACE DE MIAMI LA CAPITAL INMOBILIARIA DEL MUNDO?

Miami es simplemente uno de los mejores lugares para vivir en el mundo. Tenemos un clima fantástico, un estilo de vida costero, impuestos bajos y una inmensa diversidad cultural. A pesar del crecimiento reciente de Miami, sigue siendo una ciudad relativamente joven y hay muchas oportunidades para adquirir nuevas propiedades increíbles en los vecindarios más deseados de Miami.

PINA: ¿CUÁLES SON LOS PUNTOS DISTINTIVOS DE MIAMI SEGÚN SU VISIÓN?

Miami tiene una energía vibrante que no se encuentra en ningún otro lugar. Se ha convertido en el centro financiero de América Latina, al mismo tiempo que recibe a nuevos residentes de todo Estados Unidos y de todo el mundo. En ningún otro lugar se combina un estilo de vida costero saludable con arte, gastronomía y entretenimiento que satisfagan cualquier interés.

PINA: ¿QUÉ PODEMOS ESPERAR DE PMG EN EL PRÓXIMO AÑO?

También lanzaremos ventas para emocionantes nuevos proyectos de condominios en Miami, Sarasota, Denver y más ciudades. También inauguraremos dos grandes proyectos de alquiler a principios de 2024, Society Wynwood y Society Orlando, y tenemos proyectos en Fort Lauderdale, Nashville, Atlanta y Brooklyn que estarán en ascenso rápido. Es un año de gran expansión para nuestra empresa, ya que crecemos fuera de Nueva York y el sur de Florida, al tiempo que aumentamos nuestra presencia en esos mercados principales.

Entrevista realizada por:
Pina "La Dama Del Real Estate"
Cel. (Arg) +549114413 4289
Cel. (USA) +13059659853
pina.armentano
Pina Armentano
Pina Armentano

RYAN SHEAR

Ryan gestiona el desarrollo de una cartera inmobiliaria en crecimiento con más de $10 mil millones en activos, abarcando adquisiciones, financiamiento, construcción, diseño, marketing, ventas y operaciones. Comenzó su carrera en RCLCO Real Estate Advisors antes de unirse a PMG en 2007. Ryan se enfoca principalmente en condominios de nueva construcción y edificios multifamiliares de gran altura en núcleos urbanos, incluyendo Miami, Nueva York, Orlando, Denver, Atlanta y más.

Entre los proyectos recientes de condominios que ha liderado se encuentran Echo Aventura, Echo Brickell, Muse Sunny Isles, Sage Longboat Key Residences, E11EVEN Hotel & Residences, The Elser Hotel and Residences, y Waldorf Astoria Hotel & Residences Miami. Los proyectos multifamiliares recientes incluyen X Miami, Society Las Olas, Society Orlando y Society Wynwood. Ryan se graduó con una licenciatura en Administración de Empresas de la Escuela de Negocios Goizueta de la Universidad Emory en Atlanta.

Por Damián Tabakman

DESARROLLO URBANO: EUROPA Y EE.UU YA ESTÁN INCORPORANDO LOS CRITERIOS ESG

ARQ. DAMIÁN TABAKMAN
PRESIDENTE DE CEDU - RECTOR DE EN REAL ESTATE.

Este año participamos en un panel en el Salón Inmobiliario de Madrid, como representantes de los desarrolladores urbanos de Argentina, y aprovechamos la ocasión para tener contacto con los directivos de Asprima, la Cámara de desarrolladores de Madrid.

Una de las cosas que más me impactó de las grandes desarrolladoras españolas, fue que al presentarnos sus proyectos, antes de mostrarnos la arquitectura o los números, nos hablaron de ESG que, por sus siglas en inglés significa: “Enviromental, Social and Governance”.

Los criterios ESG refieren a los factores ambientales, sociales y de gobierno corporativo que se tienen en cuenta a la hora de invertir en una empresa, sin descuidar, naturalmente, los aspectos financieros. Es decir, los desarrolladores nos hablaban de cómo sus emprendimientos cumplen con los criterios de sustentabilidad, con un impacto controlado sobre el entorno social en el que cada desarrollo se inserta, y los criterios inclusivos de gobernanza de las propias desarrolladoras.

Acertar en la identificación, la gestión y la medición de los criterios ESG dentro de una empresa tiene en la actualidad cada vez más repercusiones directas, al menos en los países desarrollados, en su capacidad para recibir inversión, en su reputación y, por extensión, en la sostenibilidad del negocio. En muchas compañías europeas, el propio CFO, por ejemplo, es el responsable máximo de ESG en la empresa.

Mientras que en los países de la Unión Europea ya existe una legislación que obliga a todas las empresas a elaborar el denominado “estado de información no financiera” con los aspectos ambientales y sociales, en la mayoría de los países de Latinoamérica, salvo excepciones, esto usualmente no existe. Esto en algún momento llegará a la Argentina y quienes se anticipen a esta tendencia, seguramente a futuro serán los que mejor la capitalicen cuando llegue.

El público joven ya empieza a demandar este tipo de cuestiones a la hora de comprar y eso incentiva a los desarrolladores a contemplarlo en sus nuevos emprendimientos. Y ello está sucediendo en todas partes del mundo. ●

Arq. Damián Tabakman
Presidente de CEDU.
Rector de EN Real Estate.
(Escuela de Negocios de Real Estate).
Autor del libro: Nueva agenda
del desarrollador Inmobiliario.
www.enrealestate.org

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

ASTON MARTIN VANQUISH

FUNDADA EN 1913 POR ROBERT BAMFORD Y LIONEL MARTIN COMO “BAMFORD & MARTIN LIMITED”, LA COMPAÑÍA SE HA CONVERTIDO EN UNA MARCA ICÓNICA EN LUJO Y ELEGANCIA.

Un siglo de producción de los coches más bellos y deseables en el mundo. Nuestra misión era producir el mayor Aston Martin en la historia, un nuevo buque insignia para llevarnos a nuestro segundo siglo. Con la ingeniería más avanzada, el diseño más hermoso y los mejores materiales, hemos creado lo último: Aston Martin Vanquish.

El Vanquish 2015 está equipado con el nuevo motor V12 AM29 generación, el más poderoso motor de producción GT en la historia de Aston Martin.
Vanquish tiene las mayores cifras de rendimiento jamás alcanzadas en un Aston

Martin. Con ocho marchas producidas por cuatro conjuntos de engranajes y cinco elementos de cambio, experimentará la calidad del cambio excepcional y una aceleración aún más rápido.

Todo el panel construido a partir del carbono más avanzado del mercado, una proporción asombrosa entre resistencia y peso, la garantía de Vanquish es de un siglo de experiencia en ingeniería.

PVC Evolution

ABERTURAS DE PVC
DISEÑO Y TECNOLOGÍA A MENOR COSTO.

¿POR QUÉ ABERTURAS DE PVC?

Mayor aislamiento acústico y térmico.
Herrajes multipunto que brindan mayor seguridad y hermeticidad.
Ahorro energético.
Hermeticidad al aire, agua y contaminación.
Diseño elegante.
Muy bajo mantenimiento.
Mayor durabilidad.
Ecológicamente sustentable.
Diversidad en colores.

Contamos con una amplia variedad de modelos que se adaptan a diversas necesidades y tendencias.

BLINDEX · german made Roto · Müchtek TECNOPERFILES GROUP · Barbieri

VENTANAS I VIDRIOS I PUERTAS I PISOS I DECKS I ACCESORIOS

VISITÁ NUESTROS SHOWROOMS Y DESCUBRÍ LAS OPCIONES Y PROPUESTAS QUE TENEMOS PARA TUS PROYECTOS.

SUCURSAL NÚÑEZ I ventas@pvcevolution.com I T.: +54 11 4786 5846
Avenida del Libertador 6341 I Ciudad Autónoma de Buenos Aires. Argentina

SUCURSAL ESCOBAR I ventasescobar@pvcevolution.com I T.: +54 348 425 5565
Colectora Este R. Escobar 2499-2599 I Ing. Maschwitz, Buenos Aires. Argentina

SUCURSAL PILAR I ventaspilar@pvcevolution.com I T.: +54 11 2380 7090
Pilar km 42 1/2 I 12 De Octubre I Provincia de Buenos Aires, Argentina

pvcevolution.com

PINA

“LA DAMA DEL REAL ESTATE”

“REAL ESTATE INFLUENCER OF THE YEAR”

Los Red Awards 2024 fueron testigos de una noche deslumbrante, donde los titanes de la industria inmobiliaria se congregaron para celebrar la innovación, la excelencia y el liderazgo en el mundo del real estate.

En una noche repleta de glamour y distinción, los principales actores de este dinámico sector, luminarias del mundo inmobiliario-- Elena Cardone, Gil Dezer, Moishe Mana, Edgardo de Fortuna, Robert Knakal, Cagri Kanver, Selman Yalcin, entre otros, se reunieron para celebrar los logros sobresalientes, la innovación y el liderazgo visionario recibiendo sus merecidos premios.

Llevando el prestigioso premio de influencer del año, Pina, “La Dama del Real Estate”, fue honrada por su distinguida trayectoria en el mundo de Bienes Raíces durante casi 31 años, en la cual ha dejado su marca en esta industria.
Pina ha demostrado que la influencia va más allá de los números, inspirando a otros a alcanzar nuevas alturas y a redefinir los límites de lo posible en la industria.

Sus logros incluyen, además de este prestigioso premio, la Proclamación de la ciudad de Miami por el Alcalde Manny Diaz, por su Show “Viva Florida” promoviendo Miami y el Sur de la Florida a más de 25,000,000 de latinoamericanos, siendo el primer show en Miami de Bienes Raíces que se llevó a Latinoamérica en la prestigiosa señal E! Entertainment Television Latin America. También recibió el prestigioso “Congression Recognition Certificate” en Washington, D.C. en 2003, siendo distinguida como Personalidad Extraordinaria que ha contribuido a promover a la ciudad de Miami. Pina tuvo una exitosa carrera como Host de E! Entertainment, y ha estado en las portadas de las más prestigiosas revistas mundiales. Ella es graduada en Administración de Empresas por la Loyola Marymount University y en Roma.
Su galardón como Influencer del Año en los Red Awards 2024 no solo reconoce sus logros pasados, sino que también marca el inicio de un nuevo capítulo en su legado, uno lleno de promesas y posibilidades infinitas.

Por Andy Anderson

MARCAS EN REAL ESTATE
EL EQUIPO PRIMERO

ANDY ANDERSON
DIRECTOR DE CLANAN BRAND THINKING®

En la era de ChatGPT, de Alexa y las búsquedas predictivas de Google, donde todo parece reducirse al dominio magnánimo de su Alteza Real El Algoritmo, lo humano sigue prevaleciendo. Cuando alguien me consulta si la marca es el logotipo, o el producto, mi respuesta es humana: la marca es todo eso y más, es una experiencia que debe ser inolvidable y para eso, el equipo humano que la sostiene lo significa todo.

Se puede tener una marca inmobiliaria con más de treinta años de operación ininterrumpida en el mercado, si la atención que me brinda el broker es mala, la marca es mala; si el servicio es auténtico, verdaderamente interesado en lo que necesita el cliente y no en meramente ganar una comisión, la marca ofrecerá una experiencia positiva y seguramente inolvidable.

Se puede ser una desarrolladora líder en el mercado, pero si la experiencia con la marca es agresiva, negativa o degradante, la marca podrá resistir un poco más, pero en el largo plazo no servirá para generar más y mejores negocios.

¿Quiénes hacen que una experiencia de marca sea realmente inolvidable? Las personas que sostienen esa marca. Los famosos "embajadores de marca". Si ellos no encarnan, de verdad, los valores de la marca, el discurso marcario se convierte en un cúmulo de palabras falsas y sin sustento. Lo peor que le puede pasar a una marca es la percepción de que están ofreciendo algo que no es.

Las personas lo son todo. Podemos tener la mejor estrategia de marketing, implementar campañas digitales en Instagram y Facebook, acorde a las audiencias, mejorar el remarketing, automatizar los procesos, generar los famosos leads que conduzcan a consultas, pero las ventas -la "verdad de la milanesa"- está en el encuentro cara a cara. En aquello que le hagamos sentir al cliente, que no es un cliente solamente, es una persona que tiene una necesidad que no puede resolver solo y en consecuencia requiere paciencia, comprensión y compañía.

Puertas adentro, si no hay equipo, no hay marca. Generar el mejor clima de trabajo es la manera más eficiente de construir un auténtico posicionamiento. En esto, el rol del líder es fundamental. Un célebre director técnico lo explicó alguna vez: "si crecen los jugadores, crece el técnico". Un líder debe inspirar, debe sacar lo mejor del otro, potenciar el trabajo conjunto, velar por la cultura de la organización. El líder cuyo rol se reduce a impartir órdenes no es un líder, es apenas un jefe. Un líder tiene visión; un jefe tiene ímpetu. Un líder hace crecer a su equipo; un jefe lo hace obedecer.

Si hay un buen equipo puertas adentro, basado en el respeto, encarnando con absoluta convicción y profesionalismo los valores de la marca, el cliente percibirá que es una marca en la que puede confiar. Lo humano primero. Lo humano siempre ●

Andy Anderson
Consultor independiente
en Comunicación Estratégica

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

COMERCIALIZANDO LAS **MEJORES**
PROPIEDADES DE LA ZONA

infinitygroup

NORDELTA
AV. DEL PUERTO 215
TIGRE, BUENOS AIRES

CANNING
AV. CASTEX 3489
EZEIZA, BUENOS AIRES

+54 9 11 3085 3698
info@infinity-group.com.ar

TULUM

UNA PUERTA AL PARAÍSO Y A LAS BUENAS OPORTUNIDADES

SUMÉRGETE EN LA BELLEZA DE TULUM Y ASEGURA TU FUTURO FINANCIERO CON ALIADOS EXPERTOS EN INVERSIONES INMOBILIARIAS.

En la **costa del Caribe mexicano** se encuentra **Tulum**, un destino que fusiona el misterio de las antiguas **ruinas mayas** con la serena belleza de sus playas de arena blanca y aguas cristalinas. Las Ruinas de Tulum son testigos silenciosos de una civilización antigua que floreció en armonía con la naturaleza, un legado que perdura en la atmósfera mágica de este lugar.

Además de su rica herencia cultural, Tulum ofrece una amplia gama de atracciones naturales que cautivan tanto a visitantes como a residentes. Los cenotes, pozos de agua dulce en medio de la selva, son oasis de paz y serenidad, mientras que las lagunas brillan bajo el sol tropical, ofreciendo refugio a una diversidad única de flora y fauna.

Tulum no solo es un **destino de ensueño para los viajeros**, sino también un punto de referencia para inversionistas inteligentes en busca de oportunidades en el mercado inmobiliario. La demanda turística y residencial en Tulum está en constante crecimiento, lo que se refleja en una alta plusvalía de las propiedades en la zona.

Oscar De Carlos - CEO / **Hanna Garduño** - Socia Fundadora

ALIADA REAL ESTATE

Aliada Real Estate @aliadarealestate
info@aliadabrokers.com +52 984 115 6650
Calle Itzamna Manzana 20 Lote 2, Aldea Zama, 77760 Tulum, Quintana Roo, México.

Para aquellos interesados en **invertir** en **este paraíso caribeño**, es fundamental contar con el **asesoramitento adecuado** y la **certeza jurídica** en cada transacción. **Aliada Real Estate** ofrece un **estándar de calidad único:** para que una propiedad ingrese a su inventario debe pasar por un **riguroso filtro**, donde se **revisan 23 aspectos distintos** en 3 rubros diferentes.

Aliada Real Estate es **tu mejor opción** al **momento de invertir en el caribe mexicano.**

INVIERTE EN UNA COMUNIDAD PRIVADA DE LUJO EN TULUM

¡Invierte en nuestra comunidad privada en Tulum y asegura un estilo de vida de lujo junto al mar, con un campo de golf PGA, amenidades de primera clase y acceso a la playa privada! Además, disfruta de un gran potencial de retorno de inversión gracias a la creciente demanda de propiedades en esta ubicación codiciada. Elige el modelo de casa que quieres, la ubicación del terreno y disfruta de este paraíso.
¡No dejes pasar esta oportunidad única en la vida!

Amenidades de lujo:
Anidación y conservación de tortugas marinas, Cenotes naturales, Temazcal, Precios especiales en day pass con hoteles, Spa, Masajes, Transporte según tus necesidades, Actividades acuáticas, Fiesta Mexicana, Casino, Iglesia, Farmacia, Renta de coche, Excursiones.

Próximamente:
Club house, Centro comercial, Colegio Internacional Alemán de la Riviera Maya y academia oficial del Real Madrid

ALIADA REAL ESTATE · FUNDACIÓN Realmadrid · PGA MASTER PROFESSIONAL · COLEGIO INTERNACIONAL ALEMÁN RIVIERA MAYA

MODELOS DE CASAS

Casa Jaguar: Tulum

Enamórate de la belleza de la jungla y del lujo que ofrece esta propiedad en Tulum con tres habitaciones. Con una proyección de aumento de valor del 18% al 25% en un año, esta casa promete ser un refugio perfecto para crear recuerdos inolvidables junto a tu ser querido. Sumérgete en la serenidad de la naturaleza y deja que la magia de este lugar te envuelva en un abrazo eterno.

Terreno: 300 m2 / 3,229.17 sqft **Construído:** 244.06 m2 / 2,627.03 sqft Habitaciones: 3 Baños: 2 y 1/2 Cocina equipada Vestidor Cuarto de máquinas Área de lavado Estacionamiento para 2 autos, Área BBQ & Alberca

Precio: 582,352 USD *Sujeto al cambio del día en México
Precio de venta sugerido: 729,411 USD

Tiempo de entrega: 10 a 12 meses después del pago del enganche.

Casa Iguana: Tulum

Descubre el encanto de la costa caribeña y la elegancia de esta residencia en Tulum, con tres habitaciones que te invitan a vivir una experiencia única. Con proyecciones de aumento de valor que oscilan entre el 18% y el 25% en solo un año, esta propiedad no solo promete confort, sino también una inversión sólida. Deja que la exuberancia de la selva te seduzca y crea momentos inolvidables en compañía de tus seres queridos mientras te sumerges en la tranquilidad de este entorno paradisíaco.

Terreno: 300 m2 / 3,229.17 sqft **Construído:** 297.28 m2 / 3199.89 sqft Habitaciones: 3 Baños: 3 Cocina equipada, Estudio, Vestidor, Bodega, Área de lavado Estacionamiento para 2 autos, Área BBQ & Alberca, Doble altura

Precio: 641,176 USD *Sujeto al cambio del día en México
Precio de venta sugerido: 805,882 USD
Tiempo de entrega: 10 a 12 meses después del pago del enganche.

Aliada Real Estate
info@aliadabrokers.com Aliada Real Estate @aliadarealestate
+52 984 115 6650 . Calle Itzamna Manzana 20 Lote 2, Aldea Zama, 77760 Tulum, Quintana Roo, México.

Casa Tucán: Tulum

Embárcate en un viaje hacia la serenidad y el lujo en esta cautivadora propiedad de tres habitaciones en Tulum, donde la majestuosidad de la jungla se encuentra con el confort moderno. Con previsiones de crecimiento de valor que van desde el 18% hasta el 25% en tan solo un año, esta casa no solo ofrece un refugio, sino también una oportunidad de inversión emocionante.

Deja que la magia de este lugar te envuelva mientras creas recuerdos inolvidables junto a tus seres queridos, en un entorno donde la naturaleza y el lujo se entrelazan de manera sublime.

Terreno: 300 m2 / 3,229.17 sqft **Construído:** 319.96 m2 / 3,444.02 Habitaciones: 3 Baños: 3 y 2 ½ Cocina equipada Vestidor Cuarto de máquinas Área de lavado Jacuzzi, Área BBQ, Alberca, Rooftop, Doble Altura, Estacionamiento para 2 autos

Precio: 664,705 USD *Sujeto al cambio del día en México
Precio de venta sugerido: 829,411 USD

Tiempo de entrega: 10 a 12 meses después del pago del enganche.

Casa Tortuga: Tulum

Déjate cautivar por la exuberancia de la selva y la sofisticación de esta residencia de tres habitaciones en Tulum, donde cada rincón está impregnado de encanto y comodidad. Con un pronóstico de crecimiento de valor que oscila entre el 18% y el 25% en un año, esta propiedad no solo promete ser un hogar, sino también una inversión sólida.

Sumérgete en la armonía de la naturaleza y deja que la esencia mágica de este lugar te envuelva en un abrazo eterno, creando momentos inolvidables junto a quienes más quieres.

Terreno: 300 m2 / 3,229.17 sqft **Construído:** 419.65 m2 / 4,517.07 Habitaciones: 3 Baños: 4 Cocina equipada Vestidor Cuarto de máquinas Área de lavado Estudio, Estancia, Comedor, Jacuzzi, Rooftop & Doble Altura, Estacionamiento para 2 autos, Área BBQ, Alberca & Bodega

Precio: 764,705 USD *Sujeto al cambio del día en México
Precio de venta sugerido: 958,823 USD

Tiempo de entrega: 10 a 12 meses después del pago del enganche.

Aliada Real Estate
info@aliadabrokers.com Aliada Real Estate @aliadarealestate
+52 984 115 6650 . Calle Itzamna Manzana 20 Lote 2, Aldea Zama, 77760 Tulum, Quintana Roo, México.

TULUM Y LA RIVIERA MAYA

UN FUTURO BRILLANTE IMPULSADO POR GRANDES PROYECTOS

En los últimos años, **Tulum** y toda la **Riviera Maya** han sido testigos de un auge sin precedentes en desarrollo e inversión. Desde la expansión de la infraestructura turística hasta la implementación de proyectos de conservación ambiental y educación innovadora, la región se encamina hacia un futuro prometedor lleno de oportunidades y crecimiento sostenible.

Uno de los proyectos más destacados que está dando que hablar es el **Tren Maya**. Esta ambiciosa iniciativa no solo fortalecerá el ordenamiento territorial de la región, sino que también potenciará la industria turística local. Conectando cinco estados de México, incluyendo Quintana Roo, Yucatán y Campeche, el Tren Maya no solo facilitará el transporte de carga y pasajeros, sino que también abrirá nuevas puertas para el desarrollo económico y la conectividad regional.

Otro hito importante es la apertura del **Aeropuerto de Tulum**, el cual se inauguró en diciembre de 2023 para vuelos nacionales, y a partir de marzo de 2024 recibirá vuelos internacionales. Esta nueva puerta de entrada internacional no solo mejorará la accesibilidad a la región, sino que también impulsará el turismo y la actividad económica en Tulum y sus alrededores.

Además, el **Parque Jaguar Tulum** se erige como un faro de conservación y ecoturismo en la región. Con una extensión total de aproximadamente 2,913 hectáreas, este proyecto busca preservar el hábitat del jaguar y promover prácticas turísticas sostenibles y respetuosas con el medio ambiente. Al integrar atracciones culturales, recreativas y turísticas de bajo impacto ambiental, el Parque Jaguar Tulum promete ser un destino único que atraerá a amantes de la naturaleza y la aventura de todo el mundo.

En el ámbito educativo, la llegada de **Green School Tulum** marca un hito en la forma en que se aborda la enseñanza. Esta innovadora escuela ofrece un enfoque integral que nutre el desarrollo físico, emocional, intelectual y expresivo de cada niño. Desafiando los límites de la enseñanza tradicional, Green School Tulum será la **cuarta escuela de este tipo en el mundo** y representa un cambio de paradigma en la educación y promete formar a las próximas generaciones de líderes conscientes y comprometidos con el mundo que los rodea.

Y no podemos dejar de mencionar el Centro Tulum, el nuevo centro comercial premium que está redefiniendo el concepto de compras y entretenimiento en la región. Con una ubicación privilegiada en la carretera Cancún-Chetumal, este centro comercial ofrece una experiencia única de compras, gastronomía y entretenimiento para residentes y visitantes por igual.

Estos son solo algunos de los proyectos que están transformando el panorama de Tulum y la Riviera Maya. Con cada nueva iniciativa, la región se consolida como un destino **de clase mundial** que combina **belleza natural, cultura vibrante y oportunidades de desarrollo** sin igual. Con un futuro tan brillante por delante, Tulum y sus alrededores son lugares que vale la pena **observar de cerca en los próximos años.**

ALIADA REAL ESTATE
info@aliadabrokers.com
Aliada Real Estate
@aliadarealestate
+52 984 115 6650
Calle Itzamna Manzana 20 Lote 2, Aldea Zama, 77760 Tulum, Quaintana Roo, México.

SI QUERES **DISEÑAR Y CONSTRUIR** TU CASA,
ZUIDPORT ARCHITECTS

“LA DAMA DEL REAL ESTATE CON WYNWOOD DEVELOPER KING **MOISHE MANA”**

VISIONARIO Y CREADOR DE LA REVOLUCIÓN DE WYNWOOD, MIAMI. “TODO COMENZÓ CON SU PROPIEDAD DE MANA WYNWOOD, UN CAMPUS DE USOS MÚLTIPLES DE 30 ACRES QUE SE ERIGE COMO LA MANIFESTACIÓN FÍSICA DE SU VISIÓN DE WYNWOOD COMO EL DISTRITO PERMANENTE DE ARTES Y ENTRETENIMIENTO DE MIAMI”.

La historia de Moishe Mana parece una propaganda del “sueño americano”. A pocos años de llegar sin un peso, el estudiante israelí fundó la empresa de mudanzas más importante de Nueva York, para luego volverse el constructor y coleccionista de arte más icónico del país, primero fundando múltiples museos- el Mana Contemporary de Nueva Jersey, Chicago y Miami y luego creando los exclusivos Estudios Milk, en Miami, Nueva York y Los Ángeles.

Mana trabaja hace décadas para transformar Miami. El encuentro era para hablar del “Mana Common Project” en el nuevo “Distrito Flagler” del centro de Miami, con más de cinco mil unidades de viviendas y oficinas para gente de ingresos medios, una necesidad imperiosa de la ciudad. Como era de esperarse, Mana resultó ser un entrevistado que puede conversar de temas tan distintos como la diversidad de sus emprendimientos.

PINA: Finalmente, Moishe. Vengo promoviendo a Miami hace treinta años; empecé con Ugo Colombo en 1983 en Porto Vito. Y hoy me toca conocer a la persona que creó Greenwood. Y que creó tantas cosas y está dispuesto a ofrecerlas a quienes desean vivir aquí. Moishe Mana, este encuentro es un placer para mí. Muchas gracias.

Moishe Mana: Déjame corregirte, la gente dice eso pero yo no creé Greenwood. Greenwood fue creada por mucha gente. Sí, fui un factor importante. Sí, yo fui el gran caballo que echó a andar la carreta pero nadie puede decir “yo hice…” porque es imposible que una persona haga todo. Hubo tantas personas envueltas en tantos aspectos, que solamente puedo decir que no soy yo solo, por favor. Fui el gran motor detrás, tal vez, e influyente, cierto, pero hubo muchas personas envueltas también.

PINA: Seguramente, pero eres el gran caballo tirando para adelante sin duda alguna. Es un sueño ser la persona que hace realidad muchas cosas. Además, eres de Israel y llegaste a Estados Unidos sin nada de dinero y eso lo admiro mucho. Mira donde estás hoy, y no lo digo solamente por el dinero sino porque has podido hacer tus sueños realidad. ¿Cuándo descubrió que tenía esa habilidad?

Moishe Mana: Lo puedes llamar sueño, impulso, o lo puedes llamar tener un propósito. Crecí en un vecindario pobre, con mis padres, y siempre sentí que tenía que salvar a mis padres, salvar a mi familia. Siempre estuve mejorando y mejorando. Lo llevo en mis genes. Ponerme un objetivo y subir esa montaña, sentirme como destinado a hacerlo, es anterior a mi profesión. Desde una edad temprana siempre me puse desafíos: ir a la mejor escuela, como niño de la integración, buscar todo el tiempo quebrar el techo de vidrio, ¿no? Está en mis genes.

PINA: Teniendo tantas cosas en las que ocuparse, ¿piensa a veces que tiene demasiados asuntos que no le agradan? Yo imagino que a usted no le entusiasma todo lo administrativo…

Moishe Mana: No se trata de gustos. Si hay algún asunto del que me tengo que ocupar, no puedo decir “no me gusta”. Tengo que lidiar con eso a pesar de lo que esté haciendo en el momento. Tengo muchos negocios que construí a lo largo del tiempo. Y ahora necesito enfocarme en el futuro del continente de las Américas, mi foco está enteramente en esto.

> “*Estados Unidos debe pensar (en soluciones) en términos del hemisferio occidental. Que seamos una sola economía nos ayudaría a competir mucho mejor con el resto del mundo*”
> - Moishe Mana

“MOISES NUNCA VIO LA TIERRA PROMETIDA”

PINA: ¿Cómo le gustaría que lo recuerden? ¿Qué estaría orgulloso en decir “esto le di a Miami”, gracias a su intervención?

Moishe Mana: Le reitero que todo lo que estamos haciendo aquí es un proyecto que impulsé pensando en dejar un legado. Y no lo juzgo en términos económicos sino en el impacto que logramos.

Gracias a Dios estoy en una posición que el dinero no es prioridad y puedo ponerme otros objetivos que no sean monetario. Porque es importante lo que hacemos para nuestra sociedad. Y uno de estas ideas es conectar a la gente de las Américas, darles una oportunidad a la gente de Latinoamérica. Yo he visitado zonas de gente que vive en la pobreza, y en situaciones muy malas. Yo creo que esas circunstancias pueden cambiar si Estados Unidos empieza a pensar en verdad en términos del hemisferio occidental. Y que Norteamérica y Latinoamérica sean sola economía ayudaría a Estados Unidos muchísimo, para competir con el resto del mundo.

Me gustaría ver a Estados Unidos como una economía y un país líder, y del futuro también.

Porque Estados Unidos ha sido muy bueno conmigo y yo quiero darle algo a cambio, y trato de dar mucho más a la sociedad, cada vez que puedo.

El legado será que este proyecto fructifique. No sé si ocurrirá mientras esté vivo pero, bueno, "Bugsy" Siegel nunca vio Las Vegas, ¿no es cierto? Moisés nunca vio la tierra prometida. Walt Disney nunca vio el Disneyworld de hoy. Mucha gente que empieza algo nunca llega a ver los frutos, pero lo empiezan y otra gente continuará la tarea y construirá sobre esos logros.

Henry Flagler (*) hizo de Miami una ciudad para vacacionar y para el turismo. Después vino Maurice Ferré y comenzamos a atraer a los latinoamericanos, intentando ser la capital de Latinoamérica, al menos lo comenzó. No tenía el capital necesario pero aquí estoy, siguiendo los pasos de estos dos gigantes, intentando llevar estas banderas hacia el siguiente nivel.

Por eso estamos comprometidos en la idea de hacer de Miami la ciudad de la tecnología, la moda, el arte, el entretenimiento, el comercio y todo lo demás. Los edificios y las propiedades que he estado comprando son para alojar a la gente y las ideas que estamos promoviendo.

(*) Henry Flagler fue socio de John D. Rockefeller y es considerado el "padre de Miami" por haber extendido el ff.cc. de Palm Springs hasta Miami, para desarrollarlo como lugar turístico.

"UNO NO PUEDE BAJAR AL NIVEL DE GENTE DESTRUCTIVA"

Moishe Mana: Estoy a favor de crear un mundo mejor y de mayor compasión, de mayor entendimiento entre las personas. Yo salí de la nada, crecí como un hombre pobre y por eso simpatizo por completo con la gente que no tiene nada. Y por eso si puedo promover un cambio, si hay algo que pueda hacer para que la economía promueva la paz, lo que pueda hacer en vida será para invertir en proyectos que tengan un impacto social.

PINA: Si tuviese que definirse en tres palabras, ¿cuáles elegiría?

Moishe Mana: ¿Para definirme? ¿Tres palabras? No sé si podría definirme así. Soy un hombre del cambio. Soy alguien que lidera cambios, en la manera que la gente piensa. Y por eso no soy muy querido muchas veces. Voy a Israel y les digo "oigan, están mal" y no les gusta. Y les explico porque están mal. Y recibo insultos y otros mensajes, pero bueno, está bien, por esa razón dejé Israel.

Yo predije lo que está ocurriendo ahora. Les dije que esto iba a ocurrir. Y me peleé, y escribí muchos artículos explicando en páginas de opinión que lo que ahora nos ocurre en Israel es algo que Israel contribuyó a que pasara. Que es el resultado de malas administraciones. Hay gente muy buena en Israel pero cuando el liderazgo es malo, te llevan en la dirección equivocada. Y el resultado lo estamos viviendo.

Por eso es muy difícil para alguien vivir en un lugar donde la gente piensa exactamente lo contrario de uno. En ese caso la persona se convierte en un enemigo.

PINA: Absolutamente. Y a pesar de explicarles no podías convencer a la gente.

Moishe Mana: Exacto. Cuando tienes una creencia ningún dato puede cambiar tu creencia. Por eso, cuando la gente te insulta... Me ocurrió hace unos días; les dije "una cosa es que el otro bando sean unas bestias pero uno no puede rebajarse a ese nivel y convertirte en una bestia". Lo dije porque alguien escribió una locura sobre lo que Israel tenía que hacer y respondí que uno puede señalar a la bestia, uno puede promover a la bestia, pero uno no puede volverse la bestia. Y esto creo una reacción de un montón de gente. Y dije "perdonen, yo no esperaba una respuesta diferente porque la bestia no te dice si es una bestia".

Ahí está el problema. Yo no me comparo con Martin Luther King o con Mandela, pero la gente que llega a este mundo y piensan distinto, terminan muertos o arrestados. Cuando me fui de Israel mi padre me dijo "vas a terminar en la cárcel".

PINA: ¿Te arrestaron?

Moishe Mana: Un par de veces, en Israel. Estoy decididamente opuesto a la política de la ocupación. Y a la gente no le gustaba. Cuando piensas distinto a la población...

"ESTAMOS EN ESTE MUNDO PARA CRECER"

PINA: Me ha contado que invierte en mejores escuelas, que le interesa estudiar. ¿Hay algún libro que lo ha inspirado?

Moishe Mana: Por supuesto, soy un amante de la historia y la filosofía. Soy un adicto a la historia y filosofía. Nikola Tesla es un gran maestro, porque era un filósofo además de ser un inventor. Y él es el responsable de los cambios más fundamentales de los últimos cien años. Me gusta involucrarme en todo, gracias a mi trabajo con la tecnología, la biotecnología, en las ciencias, en las artes, en el mundo financiero, en la agricultura. Puedo viajar y conocer a mucha gente, visitando países. Y no veo la diferencia entre ellos y yo. Yo soy judío pero si tu eres musulmán, bendito seas. Si eres hindú, bendito seas. Nada más no intentes que sea como tú, seguiré siendo judío porque de ahí es de donde vengo.

PINA: Desde luego, una rosa es una rosa ¿no es cierto? Todos tenemos algo único. Recién mencionó a Tesla, ¿ha tenido oportunidad de sentarse a alguien como Elon Musk? ¿Le gustaría?

Moishe Mana: No, para nada. Elon Musk es totalmente lo opuesto a Nikola Tesla. Elon Musk es como Tomás Edison. ¿Quién fue Edison? Edison no era un inventor, solamente juntaba fondos y terminó robándole la tecnología que inventó Nikola Tesla. Elon Musk no es un filósofo en lo más mínimo, es exactamente lo opuesto de Nikola Tesla. Cuando uno estudia a Nikola Tesla es fácil de entenderlo. Puede haber creado esta compañía de autos eléctricos y quiere ir a la luna, etc, pero no es un filósofo, y su filosofía entra en conflicto con la mía, y con la de Nikola Tesla.

PINA: Prometo que voy a leer más sobre Nikola Tesla. ¿Entonces ha usado el nombre de Tesla para hacernos creer otra cosa, que es un innovador pero es nada más un empresario?

Moishe Mana: Vayamos de atrás para adelante. Primero lo mueve su ego. Nikola Tesla hablaba del ego, sobre el ego de todos nosotros y sobre el deseo y los apetitos, en nuestra cultura. Son personalidades totalmente distintas.

PINA: ¿Quién es su inspiración?

Moishe Mana: Nikola Tesla. Mucha más gente me inspira, desde luego. Estaba viendo las conferencias de un profesor de historia judía, fallecido, que prefiguraba que iba a ocurrir en Israel, un verdadero filósofo. Gente así, con conocimiento en física, en el Talmud, en tantos intereses diversificados, me inspira muchísimo.

PINA: Adquirir sabiduría es lo más importante para usted, ¿no? Para entender mejor el mundo.

"Mi inspiración es Nikola Tesla. Un inventor y un filósofo. Elon Musk es lo opuesto, es como Tomás Edison. Musk pone a su ego en primer lugar. Tesla, por el contrario, hablaba de los egos y los deseos creados por nuestra cultura" - Moishe Mana

Moishe Mana: Para crecer. Estamos en este mundo para crecer.

"NO NOS LLEVAMOS NADA DE LO QUE HACEMOS. EL ALMA TIENE QUE CRECER"

PINA: Usted dice que más que evolucionar, hay que revolucionarse...

Moishe Mana: Así es.

PINA: ¿Su objetivo es evolucionar, no es cierto? En su vida, ¿cuánto cree que ha evolucionado?

Moishe Mana: Antes que nada, gran parte de mis logros en la vida, no son necesariamente financieros.

PINA: Desde luego. No estamos hablando de dinero.

Moishe Mana: Por eso, le estoy explicando. La habilidad de evolucionar y crecer como persona. Volverse una mejor persona, más inteligente, con mejor comprensión de todo. Poder crecer y evolucionar es uno de mis mejores logros como persona. Porque veo mucha gente que pudo tener éxito en la vida pero no fueron capaces de crecer y de evolucionar. Este tipo de gente, para mí, son... odio decirlo, pero se mantienen en un estado animal, donde solo les interesa sexo, comida, divertirse, sin intentar abrir un libro, nada que los inspire hacia otra cosa.

PINA: Algo vacío adentro.

Moishe Mana: Son almas muy pequeñas, que no han crecido. Por eso yo invierto mucho en esta área. El alma tiene que crecer, pero todavía estoy evolucionando, todavía estoy creciendo, con el paso del tiempo espero mejorar en mi creatividad. Aunque tampoco vivimos eternamente. Mucha gente cree que somos eternos. Yo no. Tal vez me queden dos o tres décadas y nada más. No nos llevamos nada con nosotros, ni el dinero, ni los edificios. Solamente nos llevamos nuestra experiencia y lo que hacemos en nuestras vidas. Esa es mi perspectiva, trato de ser realista.

"EL SUFRIMIENTO DE UN LADO DEL MUNDO AFECTA AL OTRO LADO DEL MUNDO"

PINA: ¿Qué son estas cuentas en su muñeca?

Moishe Mana: Son piedras. Me gustan las piedras volcánicas.

PINA: Me encanta el azul.

Moishe Mana: Turquesa. Me las regaló mi sobrina.

PINA: Me gusta el ruido que hacen. ¿Y este collar?

Moishe Mana: Lo compré en México. Y este otro me lo dio un amigo, significa...

PINA: Usted cree en la energía.

Moishe Mana: Como humanos éramos energía antes de ser seres biológicos de carne y hueso.

PINA: ¿Sabía que científicos del Instituto Monroe de la NASA hablan de un sistema, acerca de las ondas en el aire, que pueden servir para comunicarse, para mejorar nuestra energía para el sexo, para evolucionar, etc? ¿Cree que eso es posible?

Moishe Mana: Por supuesto. La energía humana no es distinta a la electricidad. Hasta hace veinte años no pensábamos que con un teléfono celular, sin cables, podrían escucharte en Japón.

PINA: Claro, todo era en base a tender cables...

Moishe Mana: Evolucionamos, aprendemos más acerca del mundo. La energía humana es transferible. Yo creo fervientemente que si hay sufrimiento de un lado del mundo, esta energía afecta a todo el mundo y se comunica a través de la energía humana. Esta era la idea de Nikola Tesla. Siento que el mundo en que vivimos es un organismo como el humano. El mundo es como el cuerpo humano y que cuando una parte sufre, el resto del cuerpo sufre. De modo que somos todos parte de lo mismo.

Es un poco filosófico pero la energía humana no es distinta a la electricidad y también se transmite por el aire, por eso tenés la telepatía y un montón de otras situaciones. Por eso ocurre que un hermano gemelo puede tener un dolor en un lugar y el otro tiene el mismo dolor en otro lugar. La energía humana se transfiere y vamos aprendiendo todo esto.

Si despertáramos a Moisés de su tumba y le diéramos un periódico, aprendería todo sobre nuestra sociedad en cinco minutos, pero si le diéramos esto (levanta un teléfono celular) pensaría "Dios acaba de aparecerse".

"SOMOS LOS MENSAJEROS"

PINA: ¿Qué es lo que usted ama?

Moishe Mana: Amo muchas cosas.

PINA: ¿Algo que lo inspire?

Moishe Mana: Me gustan los deportes.

PINA: ¿Qué deporte le gusta?

Moishe Mana: Me gusta el fútbol.

PINA: ¿En qué posición juega?

Moishe Mana: Juego en el mediocampo, juego de alero izquierdo, de alero derecho. Soy flexible.

PINA: Lo vi con la camiseta del Barcelona.

Moishe Mana: Me gusta jugar, me gusta leer, me gusta hacer, crear, diseñar (...) Estos son los momentos en que me gusta crear.

PINA: Y le gusta vivir. A veces es difícil...

Moishe Mana: No pasa un día que no despierte y piense en dar gracias a Dios por la suerte que he tenido. Cuando veo las noticias de gente que necesita dejar sus casas por los bombardeos, cuando veo noticias de gente que no tiene nada para comer. Tenemos tanta suerte de vivir aquí, de poder crear y construir sin vernos en la posición de alguien que tiene que salir a matar a alguien. Le agradezco a Dios.

PINA: Muchas gracias por compartir este momento.

Moishe Mana: Fue un placer.

PINA: Espero que no sea la única entrevista que hagamos, porque siento que es importante compartir su sabiduría y su experiencia. Podemos hablar de los inmuebles pero para mi es más importante es hablar de su vida y quien es usted, porque es la manera que podemos conectar con otras personas.

Moishe Mana: Somos los mensajeros.

PINA: Exactamente. Y es maravilloso mostrar como alguien con tanto éxito como usted puede conectarse de otra manera con la vida, por eso le estoy agradecida por esta entrevista y espero me conceda una entrevista en el futuro.

Moishe Mana: Desde luego, Pina. Así lo haremos. ●

Entrevista realizada por:
Pina "La Dama Del Real Estate"
Cel. (Arg) +549114413 4289
Cel. (USA) +13059659853
pina.armentano
Pina Armentano
Pina Armentano

Por Marcelo Berenstein

LA PUERTA NEGRA DE LOS EMPRENDEDORES

LOS EMPRENDEDORES TIENEN QUE TOMAR UNA DECISIÓN CON LA «PUERTA NEGRA» PORQUE TODO LO QUE ANHELAN SE ENCUENTRA DEL OTRO LADO DE LOS MIEDOS.

MARCELO BERENSTEIN

Si el 1% de las ideas que orbitan en la cabeza de los habitantes del mundo se implementase, el planeta sería bien diferente. Del mismo modo, si todas las personas que piensan emprender lo hicieran, hoy tendríamos sobreabundancia de empresas. Sin embargo, la realidad es que no se cristalizan ni el 0,000001% de las ideas y tampoco hace realidad el sueño del negocio propio, el 99% los que tienen ganas de emprender.

¿Por qué?

Hay tantas razones para no emprender como personas que no lo hacen, sin embargo, la mayoría de las excusas tienen al miedo como denominador común.

Al miedo no hay que evitarlo y tampoco luchar demasiado para derrotarlo porque ambas tareas son titánicas y poco probables de ser exitosas. Es más eficaz, primero reconocerlo y luego manejarlo; de este modo, deja de ser un escollo para convertirse en un poderoso combustible. No es una utopía, sino una decisión que los emprendedores debemos tomar porque enfrentar los miedos es difícil, pero es peor estar la vida entera dominado por ellos.

Hace unos años, en mi primer viaje a la India, un maestro espiritual me enseñó que en el camino espiritual la duda te permite avanzar y el miedo te lo impide. Dudar nos lleva a indagar, a buscar respuestas y encontrar soluciones. El miedo, en cambio, paraliza.

Los emprendedores debemos comprender que en los negocios pasa algo similar. Sin dudas, vas a encontrar alternativas, pero si el temor te domina, no das ni un cuarto de paso. Por eso, la realidad nos muestra que los que triunfan no son siempre los más preparados, ni los mejores graduados, sino los que tienen una actitud más arriesgada, los que se animan, los que enfrentan sus miedos, los que no les importa caer porque saben que cada golpe puede convertirse en un peldaño al cielo.

Muchos de nuestros temores son imaginarios. Solo cuando los enfrentamos, desaparecen. No dejes que tu imaginación se descontrole y ocupe el lugar de la realidad.

Se dice que todo lo que anhelamos se encuentra del otro lado del miedo. Te dejo este cuento que grafica bien cómo funciona el miedo y cuánto podemos ganar los emprendedores al enfrentarlos:

«Érase una vez en un país muy lejano un rey que era muy polémico por sus acciones.
Tomaba a los prisioneros de guerra y los llevaba hacia una enorme sala. Los prisioneros eran colocados en grandes hileras en el centro de la sala y el rey gritaba diciéndoles:
-Les voy a dar una oportunidad, miren el rincón del lado derecho de la sala.
Al hacer esto, los prisioneros veían a algunos soldados armados con arcos y flechas, listos para cualquier acción.
-Ahora, -continuaba el rey-, miren hacia el rincón del lado izquierdo.
Al hacer esto, todos los prisioneros notaban que había una horrible y grotesca puerta negra, de aspecto dantesco, cráneos humanos servían como decoración, y el picaporte para abrirla era la mano de un cadáver. En verdad, algo verdaderamente horrible, solo de imaginar, mucho más para ver.
El rey se colocaba en el centro de la sala y gritaba:
– Ahora escojan, ¿qué es lo que ustedes quieren? ¿Morir clavados por flechas o abrir rápidamente aquella puerta negra mientras los dejo encerrados allí? Ahora decidan, tienen libre albedrío, escojan.
Todos los prisioneros tenían el mismo comportamiento: a la hora de tomar la decisión, ellos llegaban cerca de la horrorosa puerta negra de más de cuatro metros de altura, miraban los cadáveres, la sangre humana y los esqueletos con leyendas escritas del tipo: «viva la muerte», y decidían:
-«Prefiero morir atravesado por las fechas.»
Uno a uno, todos actuaban de la misma forma, miraban la puerta negra y a los arqueros de la muerte y decían al rey:
– «Prefiero ser atravesado por flechas a abrir esa puerta y quedarme encerrado».
Millares optaron por lo que estaban viendo que hacían los demás: elegir la muerte por las flechas.
Un día, la guerra terminó. Pasado el tiempo, uno de los soldados del «pelotón de flechas» estaba barriendo la enorme sala cuando apareció el rey. El soldado, con toda reverencia y un poco temeroso, preguntó:
– «Sabes, gran rey, yo siempre tuve una curiosidad, no se enfade con mi pregunta, pero ¿qué es lo que hay detrás de aquella puerta negra?»
El rey respondió:
– «Pues bien, ve y abre esa puerta negra.»
El soldado, temeroso, abrió cautelosamente la puerta y sintió un rayo puro de sol besar el suelo de la enorme sala, abrió un poco más la puerta y más luz y un delicioso aroma a verde llenaron el lugar.
El soldado notó que la puerta negra daba hacia un campo que apuntaba a un gran camino. Fue ahí que el soldado se dio cuenta de que la puerta negra llevaba hacia la libertad.» ●

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

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

Por Lionel Miglioranza

LOS CAFÉS DE ESPECIALIDAD: **UNO DE LOS FENÓMENOS GASTRONÓMICOS DE LOS ÚLTIMOS AÑOS**

LIONEL MIGLIORANZA

La tendencia de los cafés de especialidad ha revolucionado los hábitos sociales en torno a la experiencia del café. Este fenómeno representa un cambio significativo frente al modelo tradicional de café comercial. Los consumidores buscan no solo una bebida excepcional, sino también una experiencia única que va más allá de simplemente tomar café.

En los últimos años, esta tendencia a nivel mundial irrumpió en la ciudad de Buenos Aires. Un claro ejemplo de esto, y es lo que me llevó a escribir esta nota, es como estos pintorescos y mágicos lugares se fueron instalando en los diferentes barrios de Buenos Aires, y en el último tiempo, en algunos Centros Comerciales.

Estos lugares de café de especialidad han logrado diferenciarse no solo por la calidad del café, sino también por la atmósfera cuidadosamente diseñada que ofrecen. La conexión que brindan con los clientes se centra en la apreciación por el proceso desde la cosecha hasta la taza, lo que contrasta con la rapidez del café comercial.

Otro tema a tener en cuenta a la hora de hablar de estos locales gastronómicos, es poder imaginarlos como espacios escenográficos. Se podría decir que son escenarios ideales para fotografías y posteos de Instagram y TikTok. La gente está ávida por generar contenido, y hoy en día son ellos el principal medio de comunicación de las propuestas gastronómicas.

Estos cafés se han convertido en espacios que generan reconocimiento de estatus a través de las redes sociales. Compartir una experiencia de café de especialidad se ha vuelto tan importante como disfrutar del café en sí mismo. La estética cuidada de estos lugares y la presentación artística de las bebidas se prestan perfectamente para el contenido visual compartible en plataformas como Instagram.

Los sentidos estimulados por los sabores, los olores, la música, la decoración, la ambientación y las texturas son una invitación a jugar y a ser parte de estos lugares que ofrecen experiencias exclusivas. Esa es, en mi opinión, la clave que define la fidelidad por parte del cliente para con el establecimiento, sentir que en cada ocasión vuelve a vivir una gran experiencia gastronómica y cultural por partes iguales.

En cuanto a la pastelería, estos cafés no solo han elevado la calidad del café, sino que también han transformado la experiencia culinaria en su conjunto. La atención a los detalles se refleja en la exquisita pastelería que acompaña al café, ofreciendo a los clientes una experiencia gastronómica completa.

En resumen, los cafés de especialidad no solo representan una mejora en la calidad del café y la pastelería, sino que también han transformado la manera en que la sociedad vive y comparte la experiencia del café, fusionando la cultura del café con la era digital y destacando las historias personales que dan vida a estos lugares únicos. A mi entender, uno de los fenómenos gastronómicos de los últimos años. ●

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

LOS NUEVOS MILLENNIALS
ARQUITECTURA PARA LOS NUEVOS REQUERIMIENTOS

AMBIENTAR ESPACIOS PARA LOS NUEVOS REQUERIMIENTOS

Los nuevos Millennials tienen modos de vida diferentes y nuevas formas de relacionarse, además de nuevos objetos de uso; buscan elementos y hábitos que son el resultado de una transformación profunda, especialmente después de la pandemia de Covid-19.
Por eso hay que "pensar en el diseño después de la pandemia, en forma más profunda y en la que los profesionales nos debemos involucrar con los materiales y las propuestas de vivienda", dice la interiorista Gabi López, especialista en sociología del diseño.

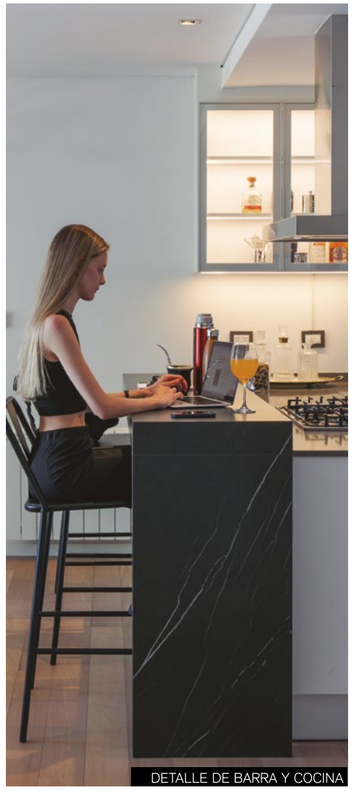
Hasta hace no mucho tiempo los requerimientos eran el "diseño de experiencias", y las respuestas de los profesionales era la de generar objetos, equipamientos y espacios para que al cliente le sucedan cosas que él esperaba y otras nuevas.

Hoy la mirada cambió. La gente quiere libertad de elegir todo en su vida, dónde y cómo vivir y trabajar, y con quienes relacionarse. Para eso hay que adaptar y transformar los espacios a cada paso. En ese cambio, los jóvenes entendieron claramente cómo desean vivir, no quieren perder tiempo. Buscan la calidad de vida.

A partir de esos requerimientos, es que se ha dado una nueva arquitectura, un nuevo interiorismo y una nueva utilización de las tecnologías y materiales. Las disciplinas relacionadas al diseño abandonaron los viejos esquemas conocidos y de una u otra forma, trabajan para dar respuesta a las necesidades de este mundo moderno, principalmente a las necesidades y demandas de los jóvenes, que son los nuevos y grandes consumidores.

CASONA 1910 DESDE TERRAZA

TERRAZA RELACION INTERIOR EXTERIOR



DETALLE DE BARRA Y COCINA

UNA NUEVA GENERACIÓN

Para tener una idea de cómo se conciben esos nuevos diseños de hogares, recorrimos un departamento ambientado por el arquitecto cordobés Marcello Rodríguez Pons dentro de un complejo de varias torres, en el marco de un frondoso espacio natural, de árboles frutales y magnífica vista a las sierras.

Estratégicamente ubicado en la zona norte de la ciudad de Córdoba, se tiene rápido acceso a la avenida de circunvalación, servicios, restaurantes, transporte público, centros de estudio, de salud y entretenimiento.

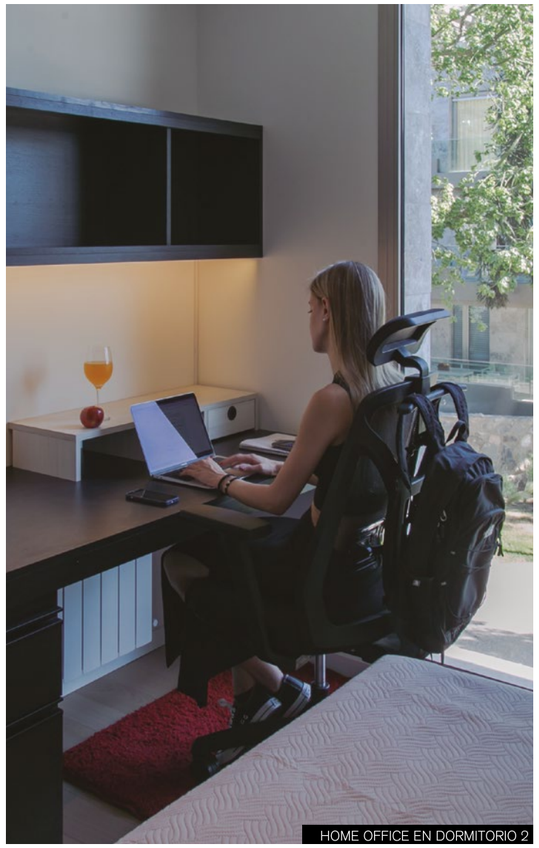
Las torres se erigen en torno a una vieja casona del año 1910 que hace las veces de club house. Cuentan con salas para eventos, gimnasio, piscina y otros modernos amenities. Una base perfecta con todos los detalles que incorporan las contemporáneas ideas de diseño para los nuevos nativos digitales.

ESPACIOS INTEGRADOS

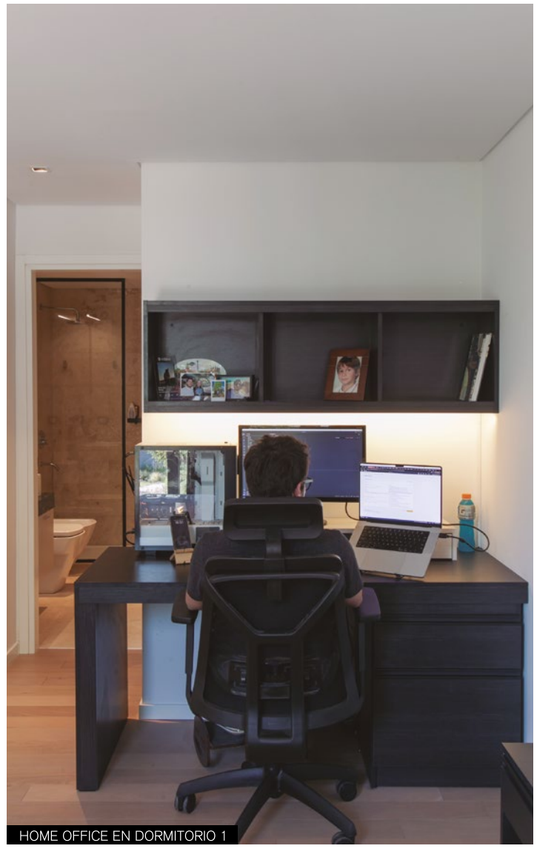
Esta es una nueva concepción del espacio, entendiendo a este como el sitio donde se permanecerá lo suficiente y necesario, piensa en sectores más pequeños y minimalistas, en comparación con los utilizados por generaciones anteriores.

En el departamento intervenido por Rodríguez Pons puede apreciarse un estar integrado a la cocina donde "no hay juego de mesa de comedor", un detalle que distingue a las nuevas generaciones que buscan la austeridad en la cantidad de equipamiento, pero si desean que el que se proponga sea de calidad como el gran sofá y el rack para tv.

Se destacan además una barra con banquetas altas y una mesa baja (ratona) que son las superficies utilizadas para comer / trabajar. La sectorización sobresale por el delicado y cuidado diseño de la iluminación y sus artefactos.



HOME OFFICE EN DORMITORIO 2



HOME OFFICE EN DORMITORIO 1

SOFA Y MESA RATONA VIDRIO

TECNOLOGÍA INTEGRADA

La tecnología está integrada en todos los ambientes para estos nuevos Millennials que pasan todo el tiempo conectados. Aparecen entonces los dispositivos inteligentes, sistemas de automatización del hogar y conexiones de alta velocidad y conectividad: desde asistentes de voz y termostatos inteligentes hasta sistemas de seguridad y electrodomésticos controlados por aplicaciones desde el celular o con huellas dactilares.

Por lo general prefieren lugares que puedan adaptarse a diferentes usos. Es por eso que incluyen muebles y habitaciones multifuncionales, respondiendo en concreto al home office como un hábito ya instalado.

Así lo muestra este departamento en Córdoba, en el que es posible almorzar en la barra mientras se trabaja, o bien se merienda en ocasión de un evento deportivo utilizando la mesa ratona frente a un gran smart TV. O utilizan la gran mesa de la terraza que tiene una gran vista a las sierras.

Más allá de eso, hay un sitio para el trabajo desde casa. Acá se ubica en el dormitorio, con un equipamiento ultra funcional y cómodo. El escritorio se ideó pensando en la ergonometría, iluminación específica, en formas y materiales apropiados para las nuevas prácticas laborales.

DECO PERSONALIZADA

En lugar de seguir tendencias tradicionales, puede verse una mezcla de estilos personales y elementos únicos. Por ejemplo, las láminas en blanco y negro del living reflejan los lugares visitados o por visitar por los jóvenes viajeros (otra característica de ellos).
En el hall de acceso y pasillo los cuadros son de colores fuertes para destacar la personalidad y energía de su juventud, disruptivos de los tonos neutros de paredes y mobiliario.

Rodríguez Pons incorporó además dos elementos que los jóvenes pidieron expresamente como parte de la personalización de sus espacios: la heladera de la abuela (de las primeras que se fabricaron con doble puerta vertical) y la mesa de centro en vidrio, también heredada. Sin dudas un toque personal con reminiscencias al afecto familiar.

Proyecto de Interiorismo: Arq. Marcello Rodriguez Pons
Web: RodriguezPons.com
Crédito de textos: Hector Magnone
Crédito de fotos: Ignacio Buteler

QIUB EN LA CIMA

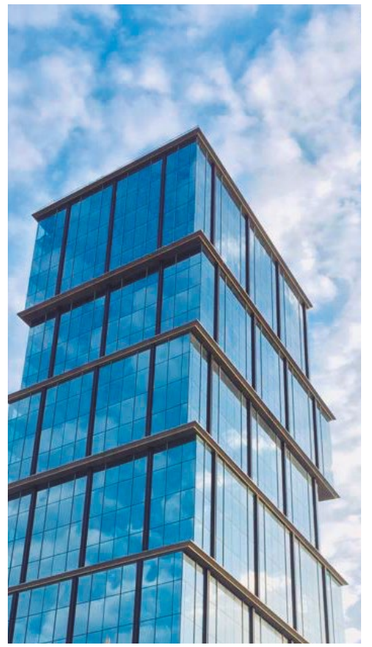
CÓMO SERÁ EL ROOFTOP MÁS ALTO DE PALERMO QUE SE CONSTRUYE EN EL PISO 29 DEL NUEVO COMPLEJO

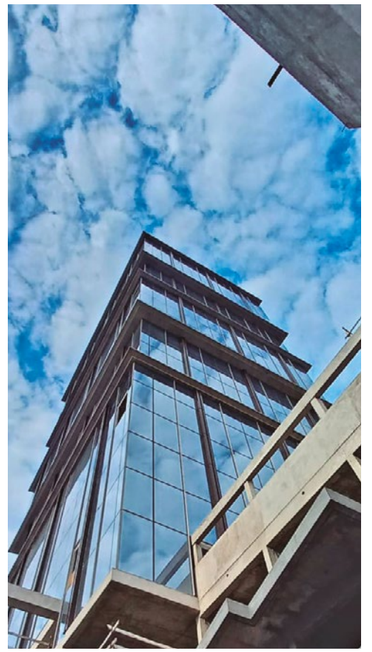
Además de las características del lote, con frente sobre tres calles en una manzana atípica del barrio, Qiub guarda un secreto en la cima de la torre: su exclusivo rooftop, que será el más alto de Palermo y el más exclusivo de la ciudad.

Emplazado en el piso 29, con una vista inmejorable y panorámicas en donde se deja ver el río, el proyecto del sky bar de Qiub es una noticia que revolucionó el mercado inmobiliario por partida doble, ya que el espacio se convertirá en un hito tanto gastronómico como inmobiliario. A casi cien metros de altura, el espacio tiene unos 530 m2 de superficie, entre la parte cubierta y la expansión de la terraza, y cuando la torre esté en pleno funcionamiento, se convertirá en un punto de referencia indiscutido del barrio.

"Cuando terminamos el hormigón, subimos a la terraza y nos encontramos con esa vista de la ciudad nos dimos cuenta que todo este espacio era perfecto para un rooftop -cuenta el arquitecto Ariel Wasserman, uno de los directores de BW Group, junto con Roberto Baylac-. Todos los amenities del complejo ya estaban planteados en otro lugar, así que no lo dudamos y comenzamos a proyectar cuáles podrían ser las distintas áreas del bar en las alturas".

El nuevo sky bar formará parte del último cubo del edificio, de un total de cinco estructuras vidriadas -todas con esa forma geométrica y superpuestas- que contienen las plantas en sus distintos bloques y le dan a la fachada una impronta singular. Se trata de un complejo de usos mixtos, que tiene salida a tres calles y reúne oficinas, viviendas, locales comerciales y cinco subsuelos de cocheras. "Todos los ascensores llegan hasta el piso 29, por eso no habrá conflicto con los usuarios de las oficinas cuando la torre esté en pleno funcionamiento. Además, en el caso de ser necesario, se podría destinar un elevador de uso exclusivo para llegar hasta el bar en la terraza -imagina Wasserman-. Dependerá del horario en el que funcione, si estará abierto también al mediodía o solo para el after y la cena".





Entre Buenos Aires, Miami y New York

El concepto de rooftop crece en todo el mundo, y la sofisticación que caracteriza a estos espacios gastronómicos comenzó a ganar adeptos en la Ciudad de Buenos Aires. En la lista de los más destacados a nivel internacional aparecen Le Perchoir, en París, desde donde se tiene una vista privilegiada de la iglesia de Sacré-Cœur; también Frank's Cafe, en Londres; o Folly Rooftop, en Dubai, que según las críticas gastronómicas es perfecto para una cena romántica. En esa misma guía que reunió a los 25 mejores rooftop bar del mundo, elaborada hace dos años por la prestigiosa revista británica Time Out, también hay un bar porteño: Trade Sky Bar, que ocupa los pisos 19, 20 y 21 del icónico edificio Comega, en la intersección de la avenida Corrientes y Leandro N. Alem.

Cuando Wasserman habla del bar que alojará la torre Qiub en su último piso, piensa en una fusión de todos estos exponentes más otros lugares que visitó recientemente, en Miami, como los bares Mila o Juvia, sobre Lincoln Road, en Miami Beach. "Los últimos dos tienen una parte cubierta, otra descubierta y varias de las características de ambientación que imaginamos para el rooftop de Qiub, sobre todo en lo que tiene que ver con la disposición de la barra. No somos especialistas en gastronomía pero sabemos lo que nos gusta", dice

el arquitecto, que destaca la propuesta local de Trade como el máximo referente local.

En el caso de Qiub, las vistas ofrecen un recorrido urbano 360°. “La panorámica desde la terraza es increíble. También se ve el río”, dice Wasserman, e informa que para la inauguración habrá que esperar hasta el año próximo. “Toda la estructura del edificio ya está terminada y ahora estamos en etapa de colocación de mampostería y equipamiento interior. La torre tiene un total de unos 40.000 m2 construidos, con cinco subsuelos de cocheras y cinco locales en la planta baja para alimentar el zócalo comercial del barrio”.

CONNECTING
CONSUMERS
WITH
BRANDS

IN ALL THE AMERICAS

envision®

envision.com.ar

Dardo Rocha 2858, Martínez, B1640, Buenos Aires, Argentina. info@envision.com.ar

LEONARDO DARCYL
UN JOVEN EMPRENDEDOR

DISCIPLINA Y CONFIANZA EN UNO MISMO. REAL ESTATE Y ENTRETENIMIENTO
DOS MUNDOS QUE SE UNEN EN UNA MISMA PASIÓN.

Leonardo finalizó sus estudios de Administración de Empresas y Economía empresarial en la Universidad Di Tella en Buenos Aires, también estudio en la Universidad de Economia de Praga, donde se especializó en el dominio de negocios en idioma inglés.

El próspero presente que hoy vive en Buenos Aires es gracias a su perseverancia, talento y esfuerzo, así como también, al apoyo incondicional que recibe y agradece constantemente de su familia. Para Leonardo, sus padres son un ejemplo de vida e inspiración,

En poco tiempo, Leonardo ha sido parte de empresas súper prestigiosas como Diamonds Films en Lima y España, Telefilms en Buenos Aires, tambien trabajo en empresa lider en el Area de Turismo y Ventas en Playa del Carmen, Mexico y La Dama del Real Estate Group, Miami, donde conduce los live talk, entrevistando a las personalidades más influyentes del mundo.

Leonardo posee un gran poder de comunicación Asertiva, habla cuatro idiomas español, inglés, francés, italiano. También es dueño de una mentalidad ganadora. Su lema es: Disciplina = Libertad. “Con disciplina lo imposible se vuelve posible”. Leonardo es un joven emprendedor con gran determinismo, enfoque y alto nivel de consciencia humana.
La búsqueda incansable de Leonardo por la excelencia y la disciplina, lo condujo a descubrir su pasión por el deporte, especialmente el tenis de mesa. Al sumergirse en ese deporte, ha entrenado con figuras destacadas como Wan Cheng, Coach y Campeona de Medalla de Oro para USA mundial en esta disciplina, y Lily Yip, entrenadora de la Selección Juvenil de Tenis de mesa los Estados Unidos. Para Leonardo, el deporte no es simplemente un pasatiempo; es una oportunidad de destacarse, aplicar disciplina y perseverancia, ser el mejor y aprender de

los mejores en todo lo que haga y emprenda.

En una entrevista en exclusiva en Miami, Leonardo comparte sus aspiraciones y el camino que recorre.

BRM: Leonardo, ¿Cómo fue tu incursión en el Entertainment y el Real Estate?

Leonardo Darcyl: Desde temprana edad, me apasiona mucho este mundo, y me involucré asistiendo a los festivales y mercados de cine y televisión más importantes del mundo, como el Festival de Berlín, el “American Film Market” y el Festival de Toronto, Canada (TIFF), Cannes Film Festival entre otros. Además, trabajé en la distribuidora de Peliculas para cine de Madrid, España, Diamond Films en donde también se desarrolló mi hermana Ornella, enfocándome en la logística y marketing detrás de cada lanzamiento, logrando así el éxito de las películas en las salas de cine. Por parte de mi madre, Ornella y yo hemos desarrollado un profundo interés en el Real Estate, lo que nos llevó a conocer a Los Desarrolladores mas importantes de Miami, como Jorge Pérez, Gil Dezer, entre otros. Junto a mi madre, armamos un equipo y con sus conocimientos de Real Estate y nuestros conocimientos de marketing y tendencias, administración y economía logramos atraer nuevos clientes americanos y asesorar para la adquisicion de propiedades de lujo.

La combinación de mis estudios y la exposición a Decisión Makers del mundo del Entretenimiento y del Real Estate, me ha dado la habilidad de interpretar datos, tendencias y entender en profundidad las estrategias financieras detrás de cada una de las películas y del real estate. Este conocimiento es una mezcla perfecta entre el arte y la ciencia de los negocios.

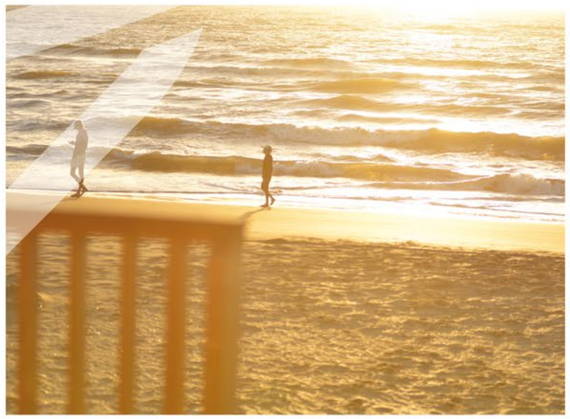
Como emprendedor estoy en un desarrollo de Venta de productos por e-commerce lo cual es la modalidad nueva de compra que se ha incrementado exitosamente luego de la pandemia. Nuevos desafios aplicando tecnología.

Leonardo es un ejemplo de Joven Emprendedor que sabe valorar, potenciar sus oportunidades y crear su propio Legado. ●

Info:
@leonardodarcyl
Leonardo Darcyl

VENDÉ Y COMPRÁ PROPIEDADES

CON LA INMOBILIARIA QUE MÁS CONOCE LOS PROYECTOS DE EIDICO.



Lotes, casas y departamentos

ÓRBITA

LA **INMOBILIARIA** EN
ALIANZA CON **EIDICO**

www.orbita.com.ar

CMCPSI 6845

LA DAMA DEL REAL ESTATE
GUIDE

Hola, soy Pina “La Dama del Real Estate” estoy feliz de presentarles la más exclusiva Guía del Real Estate Mundial en la ciudad elegida por los más importantes empresarios y celebridades del planeta, MIAMI! Jeff Bezos, Messi, Shakira, Maluma, Ken Griffin, Tom Brady, JLo, Gloria Estefan, Julio Iglesias, Marc Anthony, George Soros, entre otros han elegido a Miami y el sur de la Florida como su hogar.

¡Usted es el próximo! Disfrute conmigo de esta hermosa selección y estoy aquí para acompañarlos y hacer de Miami su hogar!

¡Próspero 2024!

“La Dama del Real Estate”

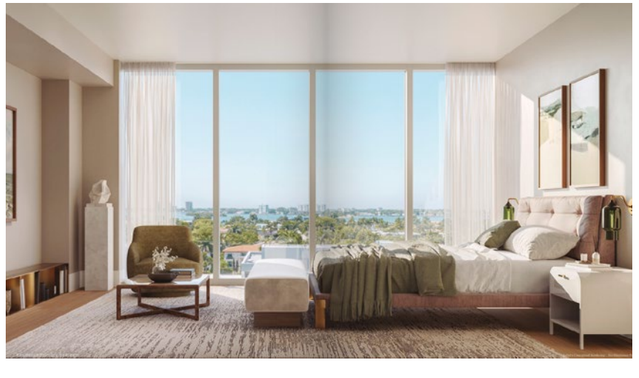
THE WELL
BAY HARBOR I LANDS
MIAMI

Las residencias incluyen 54 condominios a medida y más de 22 000 pies cuadrados (2044 metros cuadrados) de servicios, que incluyen un gimnasio y centro de bienestar de última generación. Las oficinas ofrecerán 98 420 pies cuadrados (9143 metros cuadrados) de espacio para vestíbulo y oficinas dedicados a brindar una experiencia integrada de bienestar.

CARACTERÍSTICAS DEL EDIFICIO:
• Sereno vestíbulo de entrada inmerso en luz natural difusa
• Techos altos de diseño abierto y aireado.
• Sensación holística de serenidad: aromaterapia sutil y fuente de agua renovadora.
• Diseñado con mentalidad de sostenibilidad, con certificación en diseño de edificios ecológicos de Florida.
• Iluminación natural optimizada en todo el complejo.
• Conjunto limitado de residencias que alientan una auténtica participación comunitaria.

CARACTERÍSTICAS DE LAS RESIDENCIAS:
• Amplios balcones privados en la mayoría de las residencias
• Planos de planta abiertos y llenos de luz.
• Pisos de madera de diseños neutrales y gabinetes italianos
• Ventanales completos del piso al techo.
• Generosa distribución de planta con amplio espacio de almacenamiento.
• Rincón de meditación, esterilla y accesorios de yoga.
• Sistema integrado de purificación de aire.
• Difusores de aromaterapia en cada residencia.
• Vestidores terminados en los dormitorios principales.

COCINA
• Lavabos de cocina con estación de trabajo Kore™, conocidos por su impecable diseño, función y espacio de preparación equilibrado con accesorios integrados.
• Encimeras de cuarzo y protector contra salpicaduras.
• Grifo con opciones de agua fría filtrada y con gas.
• Electrodomésticos Sub-Zero y Wolf.
• Vitamix, accesorios para freidoras de aire.



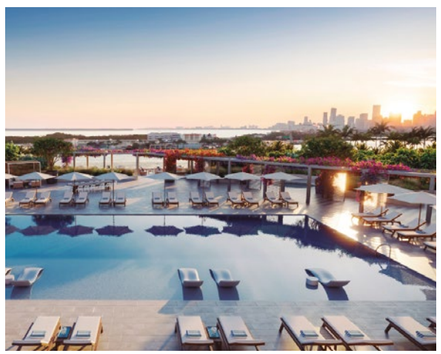
BAÑO PRINCIPAL
• Ducha con regadera con doble presión.
• Pisos y paredes de piedra natural.
• Gabinetes italianos a la medida.

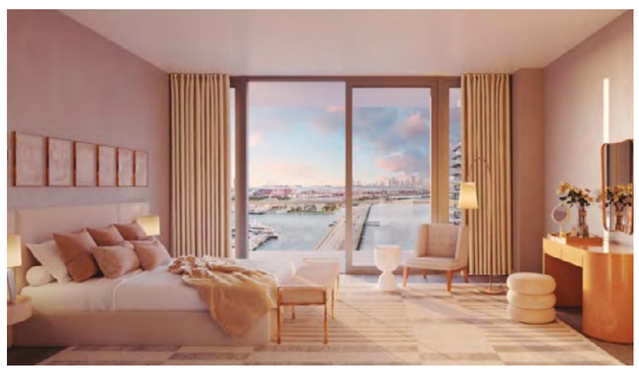
Pina
“La Dama Del Real Estate”
Cel. (Arg) +549114413 4289
Cel. (USA) +13059659853
pina.armentano
miamiconpina
pinaarmentano

FIVE PARK
MIAMI BEACH

FIVE PARK Miami Beach une el glamour atemporal con un nuevo enfoque de desarrollo. Una torre de 48 pisos, la más alta de Miami Beach, con una variedad de servicios y comodidades que incluyen un Five Park Beach Club ubicado en el vecindario South of Fifth con transporte proporcionado por casa-auto y un Canopy Park con sombra de tres acres con área de juegos Monstrum. , gimnasio al aire libre, pista para correr, parque para perros y más.

Residencias en el parque | Disponibilidad
The Park Residences están ubicados en los pisos 8 al 25 de Five Park Miami Beach. Los planos de planta de Park Residence cuentan con amplios espacios habitables, generosas terrazas al aire libre, techos altos y electrodomésticos de primera línea. Las comodidades en el lugar incluyen acceso a nuestra terraza con piscina en el sexto piso, gimnasio, spa, restaurante interior y exterior, club de playa de servicio completo, estudio de trabajo conjunto y clubes para niños y adolescentes. Five Park Miami Beach ofrecerá a los propietarios una variedad de servicios y comodidades a la carta, como cenas en la residencia y más. Nuestro equipo de conserjes y valets perfectamente coreografiados estarán a su servicio, día y noche.





Pina
"La Dama Del Real Estate"
Cel. (Arg) +549114413 4289
Cel. (USA) +13059659853
pina.armentano
miamiconpina
pinaarmentano

VILLA MIAMI

CARACTERÍSTICAS DEL EDIFICIO:

• Vida frente al mar imaginada, programada y completamente administrada por Major Food Group.
• 55 pisos, que incluyen 49 niveles residenciales y tres niveles de comodidades y servicios de club privado diseñados por Charles & Co.
• Vistas infinitas de 360° desde el amanecer hasta el atardecer que abarcan la bahía, el océano, Downtown Miami y Miami Beach.
• Diseño icónico del edificio que combina un exoesqueleto de bronce fundido único en su tipo anclado por un podio para las comodidades y servicios construido en vidrio multifacetado, inspirado en piedras preciosas.
• Las residencias Villa Piano de piso completo se ofrecen con cuatro y cinco dormitorios.
• Las residencias Villa Mezzo de medio piso se ofrecen con tres y cuatro dormitorios.
• 20 000 pies cuadrados (1858 metros cuadrados) de servicios de clase mundial a cargo de MFG.
• Espacios exteriores estilo piazza conectados con el paseo marítimo Miami Baywalk, a construirse, y con fácil acceso a las tiendas y restaurantes del Design District.
• Exuberantes jardines privados diseñados por Enzo Enea
• Extensión de terreno frente a la bahía de primera calidad que flanquea dos lados del edificio.
• Piscina flotante inspirada en el lago de Como, en la bahía de Biscayne, junto a la ensenada.

RESIDENCIAS:

• Amplias vistas panorámicas de la bahía de Biscayne y el océano Atlántico.
• Antesalas que conectan con amplios planos de planta con cielorrasos de entre 10 y 11 pies de altura (3 y 3.35 metros).
• Ventanales completos con eficiencia energética brindan vistas despejadas.
• Amplias terrazas con vista al amanecer y al atardecer en todas las residencias.
• Se puede elegir entre pisos de madera o porcelana que se complementan con carpintería para puertas, gabinetes y molduras.

Pina
"La Dama Del Real Estate"
Cel. (Arg) +549114413 4289
Cel. (USA) +13059659853
pina.armentano
miamiconpina
pinaarmentano

ORA BY Casa Tua

Presentamos el primer destino de su tipo en Miami, imaginado para un nuevo mundo en evolución: ORA by Casa Tua es una colección de estimulantes residencias centradas en la naturaleza e inspiradas en la elegancia simple y el encanto sincero de la renombrada Casa Tua. ORA es el lugar de Miami para estar, vivir y conectarse las 24 horas del día, los 7 días de la semana: refinado y con residencias impecables, lleno de vida y con restaurantes excepcionales, abundantes espacios accesibles para puntos de reunión, un spa y gimnasio de clase mundial, un jardín panorámico el centro del edificio, y un sinfín de experiencias compartidas creadas para un nuevo mundo en evolución. ORA tiene las amenidades más impresionantes de la ciudad. Ubicado en el corazón de Brickell, es un destino, un retiro y un estilo de vida, enriquecido y definido por momentos significativos y por las personas que los viven: un centro cosmopolita de arte, cultura y cocina. Además el edificio tiene restricciones mínimas para la renta a corto plazo, por lo que resulta una inversión ideal en el corazón financiero de Miami.

CARACTERÍSTICAS DEL EDIFICIO:

- 76 pisos que se elevan casi 1,000 pies por encima del centro de Brickell.
- Residencias cuidadosamente decoradas, con elegante diseño por la renombrada firma italiana m2atelier.
- Un oasis en medio de Brickell, el distrito financiero de Miami, inmerso en un exuberante paisaje tropical.
- Arquitectura fluida pensada para estar en armonía con el entorno natural.
- Espacios de trabajo totalmente conectadas disponibles para creadores, y emprendedores.
- Ascensores inteligentes de alta velocidad con acceso separado para propietarios, huéspedes a corto plazo e invitados de los restaurantes.
- Ascensores de acceso separado destinados para empleados internos.
- Atendido por la galardonada marca Casa Tua.
- Diseñado para priorizar la privacidad y la seguridad.

CARACTERÍSTICAS DE LAS RESIDENCIAS:

- Diseño impecable, acabados refinados, interiores inspiradores y una sensación de hogar aún antes de haber llegado a su residencia. Bienvenido a ORA.
- Residencias desde estudios hasta cuatro dormitorios.
- Vistas panorámicas a la bahía de Biscayne, el horizonte de Brickell, y Coconut Grove.
- Residencias completamente terminadas y amuebladas, con diseño interior de m2atelier.

Pina
"La Dama Del Real Estate"
Cel. (Arg) +549114413 4289
Cel. (USA) +13059659853
pina.armentano
miamiconpina
pinaarmentano

CIPRIANI RESIDENCES MIAMI

Vivir en Cipriani Residences Miami es disfrutar de los más altos y exclusivos estándares de servicio, establecidos por primera vez en Harry's Bar en 1931 y perfeccionados a través de cuatro generaciones. Las preferencias de los residentes son complacidas y sus necesidades anticipadas, con una comprensión intuitiva de cuándo y dónde su atención es requerida.

CARACTERÍSTICAS DE LAS RESIDENCIAS:

- Generosos espacios con techos de más de 3mts. de altura
- Puertas y ventanas corredizas de vidrio de piso a techo con magníficas vistas panorámicas.
- Acceso a la terraza desde la sala de estar y el dormitorio principal de cada residencia.
- Elegantes vestidores en cada dormitorio principal.
- Una exquisita selección de opciones de pisos incluidas.
- Acceso directo al ascensor en residencias selectas.
- Moderna cocina de concepto abierto con gabinetes italianos personalizados inspirados en el famoso estilo de Cipriani.
- Electrodomésticos de primera línea de marca Wolf y Sub-Zero, que incluyen estufa, refrigerador integrado, congelador, nevera de vinos y lavavajillas.
- Baños principales con lujosas bañeras y duchas acristaladas; tocadores con gabinetes italianos de primera calidad, cubiertas de piedra importada, espejos retroiluminados y área de inodoro privada
- Amplias áreas de lavandería con lavadora y secadora de tamaño completo, y fregadero en la mayoría de las residencias.
- Sistema de aire acondicionado y calefacción centralizado de alta eficiencia, controlado individualmente, con difusores lineales en las áreas principales para garantizar una integración perfecta.
- Infraestructura innovadora de tecnología inteligente que permite la automatización del hogar.
- Sistema de interfaz inteligente para servicios esenciales del edificio como conserjería, valet y seguridad.

Pina
"La Dama Del Real Estate"
Cel. (Arg) +549114413 4289
Cel. (USA) +13059659853
pina.armentano
miamiconpina
pinaarmentano

NEXO
RESIDENCES
NORTH MIAMI BEACH

Diseñado para los alquileres a corto plazo y aprobado para el programa de inmigración para inversionistas EB-5, Nexo Residences ofrece una nueva y urbana autonomía para propietarios e inversores.

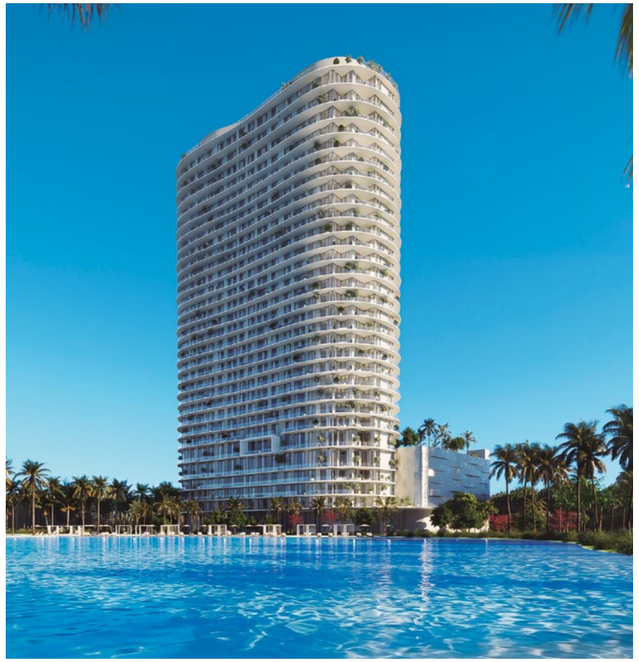
CARACTERÍSTICAS DEL EDIFICIO

• Edificio de 15 pisos y 255 residencias entregadas listas para habitar.
• Experiencia de porte cochère a la llegada al edificio.
• Lobby y lounge de doble altura con recepción y concierge.
• Club de doble altura con tecnología de última generación, café, espacio de co-working y centro de negocios.
• WiFi en todas las áreas comunes.
• Área exterior para descanso con sombrillas.
• Plaza con parque y área de juegos para niños.
• Espacio para guardar bibicletas.
• Habitación de almacenamiento inteligente para entrega de paquetes.
• Estaciones de carga para autos eléctricos.
• Dos entradas con acceso seguro y servicio de valet para visitantes.
• Edificio amigable a las mascotas.

CARACTERÍSTICAS DE LAS RESIDENCIAS

• Residencias completamente terminadas y amuebladas.
• Acceso inteligente y sin llave .
• Precableado para tecnología de hogar inteligente.
• Pisos de porcelana importada.
• Amplios armarios en los dormitorios, incluyendo armario del propietario que puede cerrarse con llave.
• Lavadora y secadora.
• Ventanas de piso a techo con tratamiento para el sol.
• Balcones expansivos con barandas de vidrio.
• Cocinas europeas completamente equipadas.
• Encimeras de cuarzo.
• Accesorios de color negro mate.
• Electrodomésticos de primera línea.
• Baños con modernos y lujosos gabinetes y pisos de porcelana importada.
• Encimeras de cuarzo
• Losas con textura en las duchas
• Accesorios de color negro mate

Pina
"La Dama Del Real Estate"
Cel. (Arg) +549114413 4289
Cel. (USA) +13059659853
pina.armentano
miamiconpina
pinaarmentano



ONE PARK TOWER
BY TURNBERRY

Ubicado en 75 hectáreas entre Biscayne Boulevard y Biscayne Bay, junto a Oleta River State Park, SoLé Mia reimagina cómo la naturaleza, el bienestar, los deportes acuáticos, las compras, los restaurantes y el entretenimiento pueden unirse para crear la mejor comunidad impulsada por el estilo de vida. En ONE Park Tower, su principal torre de condominios de lujo, los residentes están perfectamente ubicados para disfrutar de lo mejor de todo.

ARQUITECTURA DE PRIMERA CATEGORÍA:

• Inconfundible torre de 32 pisos diseñada por la galardonada firma Arquitectonica.
• 303 residencias de lujo de uno-, dos- y tres dormitorios.
• Tres pisos de residencias de penthouse.
• Ascensor de alta velocidad para acceder a las residencias
• Ascensor directo de alta velocidad para acceder a las residencias de las esquinas.
• Entrada con portón y aparcamiento en garaje seguro con estaciones de carga para vehículos eléctricos.
• Porte cochère y vestíbulo residencial privados.
• Seguridad y video vigilancia profesional las 24 horas.

RESIDENCIAS LUJOSAS

• Vistas panorámicas al parque estatal Oleta River, al océano Atlántico, a la silueta de Miami y a Laguna SoLé.
• Espaciosos planos de planta abierta totalmente terminados con techos de más de 9 pies de altura.
• Balcones privados que rodean la residencia, de gran tamaño con pisos terminados con barandillas continuas de vidrio
• Suite principal con puertas macizas y vestidores para él y ella.
• Paredes insonorizadas en toda la residencia.
• Precableado para tecnología inteligente.

COCINA

• Gabinetes de cocina italianos por Italkraft.
• Encimeras de piedra.
• Electrodomésticos Sub-Zero y Wolf.
• Lavadora y secadora silenciosas de carga frontal.

BAÑOS

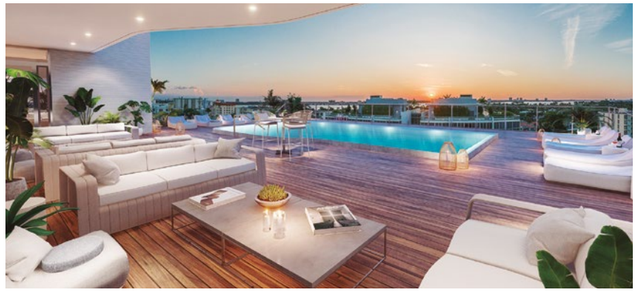
• Tocadores de baño italianos por Italkraft.
• Accesorios de baño de estilo europeo.
• Duchas con puertas de vidrio sin marco y duchadores de mano .
• Baño principal con ducha y bañera en unidades seleccionadas.

Pina
"La Dama Del Real Estate"
Cel. (Arg) +549114413 4289
Cel. (USA) +13059659853
pina.armentano
miamiconpina
pinaarmentano

ALANA
BAY HARBOR ISLANDS

Diseñado por expertos en distinción.
El concepto detrás de Alana ha cobrado vida gracias a un equipo de líderes reconocidos en sus respectivos campos. El ondulado diseño minimalista y la sinuosa forma del cristal del edificio es obra de Revuelta Architecture International, la firma de renombre mundial y creadora de emblemáticas residencias en países de todo el mundo.

CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES
•Edificio Residencial Estilo Boutique de Siete Pisos, Diseñado Por La Aclamada Firma de Arquitectura Revuelta Arquitectura Internacional
• Una Colección de 30 Residencias
• Dos y Tres Dormitorios Que Van Desde Los 1,229 a 1,662 ft2 (114 a 154 m2)
• Diseño Moderno con Fachada de Vidrio
• Espectaculares Vistas A La Bahía y Bal Harbour
• Sky Lounge Al Aire Libre
• Cocina de Verano al Aire Libre
• Piscina en la Azotea
• Lobby con Recepción 24 horas
• Gimnasio Equipado con Máquinas de Peso y Cardio
• Salón Social Para Entretener
• Espacio Para Fitness Al Aire Libre
• Jardín Estilo Zen Para Meditación y Yoga
• Estaciones de Carga para Carros Eléctricos



LAS RESIDENCIAS
• Unidades Listas Para Diseñar
• Residencias en Las Esquinas Ofrecen Terrazas Envolventes
• Puertas y Ventanas Deslizantes de Cristal Que Van Desde El Piso al Techo
• Todos Los Dormitorios Tienen Acceso a Amplios Balcones
• Walk-in Closets en Los Dormitorios Principales
• Baño Principal Con Doble Lavamanos y Cabina de Ducha de Cristal
• Amplias Terrazas Exteriores Con Marcos de Vidrio Accesibles Desde Los Dormitorios y Las Zonas de Estar
• Cocinas Italianas Con Encimeras de Cuarzo Personalizadas y Gabinetes Italkraft®
• La Suite de Electrodomésticos Bosch® Incluye Una Cocina de Inducción, Refrigerador Con Puerta Francesa, Horno de Convección, Horno Microondas y Lavavajillas
• Bodega Disponible en El Mismo Nivel Que La Residencia

Pina
"La Dama Del Real Estate"
Cel. (Arg) +549114413 4289
Cel. (USA) +13059659853
pina.armentano
miamiconpina
pinaarmentano

NoMad
RESIDENCES
WYNWOOD

Bienvenido a las primeras residencias NoMad, una icónica combinación de diseño de lujo y energía creativa, ahora en el más vibrante barrio de Miami, Wynwood. Residencias diseñadas para vivir artísticamente.

CARACTERÍSTICA DE LA PROPIEDAD
• Creado por las mentes creativas de NoMad en arquitectura, diseño y curaduría de arte.
• Localizado en el corazón de Wynwood, la capital cultural y artística de Miami.
• Propiedad flexible, sin restricciones de alquiler.
• Arquitectura humanista y moderna de los diseñadores de Mandarin Oriental Hotels & Residences, Brickell City Centre, St. Regis Hotels, entre otros.
• Barrio vibrante y transitable, que invita a andar de pie.
• Expansivo Restaurante de 1,208 m² de la mundialmente conocida Casa Tua Cucina, en la planta baja.
• Interiores sofisticados y evocadores, ideados por el talento detrás de Soho House, The Ritz-Carlton, Four Seasons, entre otros.
• Obras de arte meticulosamente curadas y de calidad de museo.
• Fácil acceso con entradas dobles y halls de ascensores.

CARACTERÍSTICA DE LAS RESIDENCIAS
• Residencias entregadas totalmente amuebladas, curadas por NoMad y la galardonada agencia DesignAgency.
• Puertas corredizas de vidrio de piso a techo.
• Balcones privados en todas las residencias.
• Amplios vestidores en la mayoría de las residencias.
• Techos de más de 2.7 m de altura.
• Cocinas lujosas y modernas, equipadas con electrodomésticos Bosch.
• Gabinetes y ebanistería importados de diseño italiano.
• Diseños abiertos, expansivos y flexibles.
• Exquisitas encimeras de piedra.
• Accesorios de metal de alta calidad.
• Amplias duchas estilo spa.
• Lavadora y secadora de primer nivel en la residencia.

Pina
"La Dama Del Real Estate"
Cel. (Arg) +549114413 4289
Cel. (USA) +13059659853
pina.armentano
miamiconpina
pinaarmentano

Casa Bella
RESIDENCES by B&B ITALIA

Bienvenido a lo más elevado del sofisticado estilo de vida italiano en un vibrante ambiente inspirado en Milán. Disfrute en su casa de un nivel ilimitado de sofisticación y lujo italiano. Goce de extraordinarias vistas hacia donde sea que mire. Rodéese de elevados interiores inundados de luz, terrenos colmados de jardines y de abundantes e incomparables servicios, incluido un espacio para disfrutar junto a la piscina con café mediterráneo y cócteles artesanales.

CARACTERÍSTICAS DEL EDIFICIO

Casa Bella Residences por B&B Italia ofrece dos niveles de amenidades completos con abundantes servicios, que incluyen un centro de acondicionamiento físico y bienestar de nivel mundial, espacios diseñados de entretenimiento y un sólido centro de negocios.

OBSERVATORIO DEL PISO 56° CON TERRAZA CON PISCINA (SKY POOL)

Elevados a 650 pies de altura, se ubica la piscina y terraza en la azotea, que incluyen el observatorio privado de Casa Bella, con un telescopio de última generación, cuentan con extraordinarias vistas panorámicas de la Bahía Biscayne y salón social para fiestas y eventos privados.

CARACTERÍSTICAS DE LAS RESIDENCIAS:

Todas las residencias cuentan con dos ascensores privados y un vestíbulo privado. Los elevadores están equipados con control biométrico de acceso para mayor seguridad. La mayoría de las unidades gozan diseños de circulación espaciosa con elevados cielorrasos de 10 pies y fantásticas vistas de la Bahía Biscayne, del paisaje urbano de Miami y de las extraordinarias puestas de sol desde el oeste.

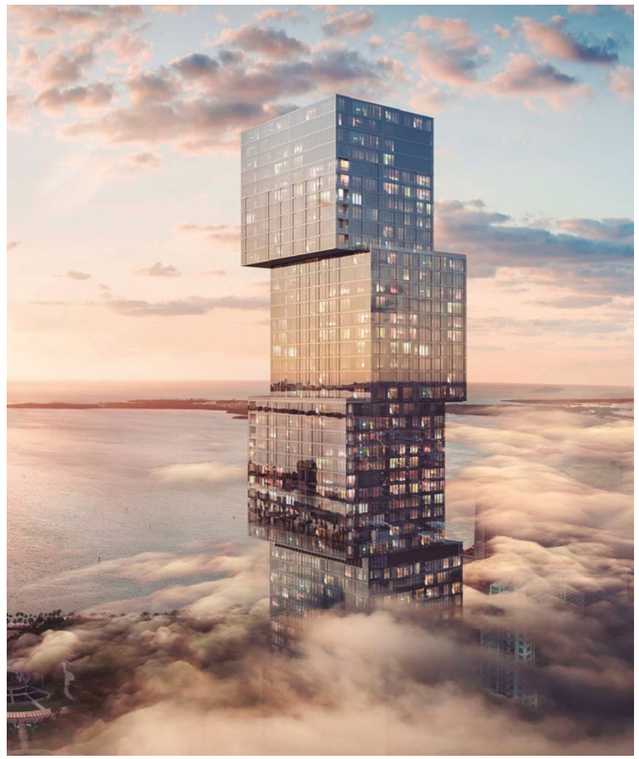
Elegantes gabinetes italianos en cocina y baños marca ITALKRAFT Una exquisita selección de acabados seleccionado por Piero Lissoni.

Paquete de electrodomésticos de cristal negro de primera línea que incluye refrigerador/freezer Sub-Zero revestido incorporado de 36 pulgadas, lavavajillas revestido silencioso, horno de convección Wolf empotrado, horno rápido Wolf empotrado, estufa de vitrocerámica y nevera para vinos (en la mayoría de las unidades).

Fregadero de acero inoxidable de gran tamaño con radio cero y grifo monomando con diseño europeo.

Pina
"La Dama Del Real Estate"
Cel. (Arg) +549114413 4289
Cel. (USA) +13059659853
pina.armentano
miamiconpina
pinaarmentano

WALDORF ASTORIA®
RESIDENCES · MIAMI



Al igual que la próspera metrópolis en la que se encuentra, Waldorf Astoria Residences Miami ofrece una experiencia de trascendencia: una oferta de estilo de vida exclusiva incorporada dentro de una marca con amplia trayectoria y que ha resistido el paso del tiempo.
Los residentes de aquí no sólo ocuparán un lugar codiciado dentro un edificio histórico, sino que también serán parte de una comunidad de vanguardia de moldeadores de cultura, ya que jugarán un papel en la definición audaz de momentos claves en la sociedad. Waldorf Astoria Residences Miami, con sus vistas ilimitadas, su extraordinaria arquitectura y su marca atemporal, señalará el comienzo de una nueva era para las generaciones futuras.

CARACTERÍSTICAS DEL EDIFICIO

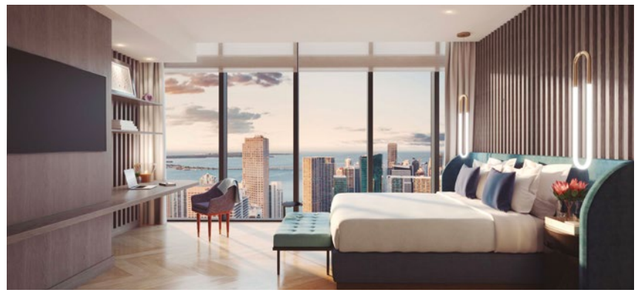
- Situado en el Centro de Miami, frente a la Bahía Vizcaína
- Vistas despejadas de la ciudad y el horizonte del Centro, de Miami Beach y del océano Atlántico.
- Peacock Alley.
- Encargado, portero, seguridad y servicio de valet las 24 horas.
- Piscina de sumersión estilo resort con cafetería al aire libre y cabañas privadas.
- Bar privado/sala de degustación de vinos.
- Restaurante de autor.
- Bar-restaurante con comedor abierto todo el día.
- Salas para reuniones que ofrece espacios desde salones de baile hasta salas de juntas.
- Club para niños.

BIENESTAR Y EJERCICIO

- Spa exclusivo.
- Gimnasio de vanguardia con estudios privados de entrenamiento.

COMODIDADES

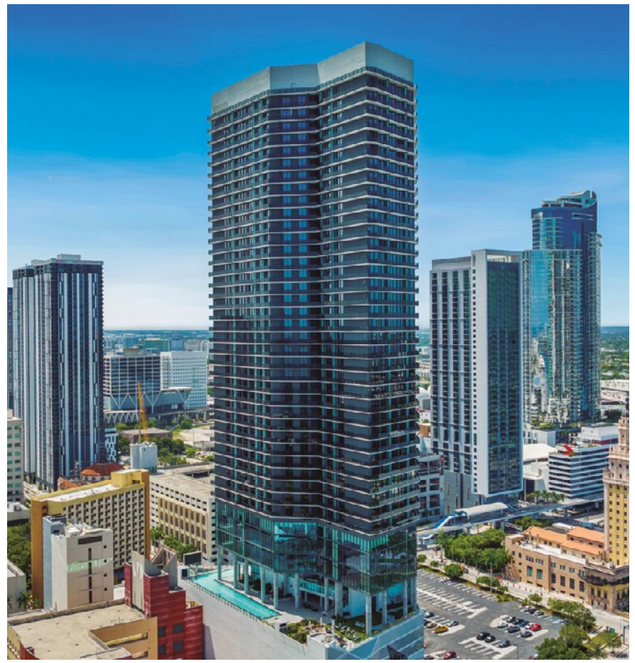
- Porteros y asistentes de recepción las 24 horas.
- Pórtico privado con servicio de valet y entrada residencial privada las 24 horas.
- Servicios de conserjería las 24 horas, además de profesionales especializados en el lugar.
- Salón para propietarios con techos altos, sala de billar y entretenimiento con vistas panorámicas a la bahía, diseñado para funciones privadas y equipado con cocina de catering adyacente.
- Terraza privada con piscina residencial con hidromasaje y áreas de descanso.
- Acceso y ventajas exclusivos del Waldorf Astoria Miami, que incluyen tarifas preferenciales de spa y restaurante y acceso a servicios de hotel a la carta.



Pina
"La Dama Del Real Estate"
Cel. (Arg) +549114413 4289
Cel. (USA) +13059659853
pina.armentano
miamiconpina
pinaarmentano

THE ELSER
HOTEL & RESIDENCES MIAMI

Diseñado para la vida moderna, The Elser Hotel and Residences Miami ofrece una opción para cada necesidad.Descubra una gran cantidad de comodidades destinadas a la recreación, la relajación y la inspiración.



CARACTERÍSTICAS DEL EDIFICIO:
• Torre de 47 pisos localizada en el centro de Miami.
• Diseñada por la firma de arquitectos de renombre internacional, Sieger Suarez Architects.
• 646 residencias de lujo.
• Vistas panorámicas de: Ciudad de Miami, Bahía de Biscayne y el océano Atlántico.
• Cuenta con un moderno vestíbulo residencial, con conserje las 24 horas diarias.
• Estaciones de carga para vehículos eléctricos.
• Cuenta con la tecnología inteligente para edificaciones modernas.
• Sistema de elevadores con control de destino.
• Ingresos controlados en todo el edificio.
• Valet Parking.

CARACTERÍSTICAS DE LAS RESIDENCIAS:
• Estudios y residencias de 1, 2 y 3 recámaras totalmente amoblados.
• Techos con una altura de 9'2" (2.8 m), y ventanas de piso a techo.
• Balcones con vistas magníficas de la Bahía Biscayne y el horizonte de la ciudad de Miami.
• Pisos de porcelana en toda la residencia.
• Lavadora y secadora (empotradas en residencias selectas).
• Termostato inteligente Ecobee.
• Entrada inteligente sin llave.
• Precableado para a internet de alta velocidad, varias líneas telefónicas y tv cable.
• Tableros de cuarzo en la cocina.
• Gabinetes de cocina por la firma de diseño italiana, Italkraft.
• Electrodomésticos Frigidaire de acero inoxidable que incluyen microondas, lavavajillas, horno independiente y refrigerador.
• Duchas con puertas de vidrio sin marco.
• "Vanities" de diseño italiano por Italkraft.
• Modernos accesorios de cocinas y baños color negro.
• Closets terminados estilo California.

Pina
"La Dama Del Real Estate"
Cel. (Arg) +549114413 4289
Cel. (USA) +13059659853
pina.armentano
miamiconpina
pinaarmentano

E11EVEN®
RESIDENCES MIAMI
Beyond

CARACTERÍSTICAS DEL EDIFICIO
• Torre de 65 pisos ubicada en el Distrito de Park West en Miami.
• Diseñado por ·la firma de arquitectura reconocida internacionalmente Sieger Suarez Architects.
• Residencias de lujo
- Beyond Residences
- Speakeasy Collection
- Presidential Collection
- Penthouses
• Cuenta con la más reciente tecnología de "edificios inteligentes" y la aplicación personalizada E11EVEN®, que permite enlazar a los residentes con los servicios de conserjería y las comodidades del edificio.
• Helipuerto privado en la azotea (pendiente de las aprobaciones de la FAA y de otro tipo necesarias)
• Vistas de la silueta urbana de Miami y Biscayne Bay.
• Vestíbulo residencial moderno y con un diseño de punta.
• Oficinas ejecutivas E11EVEN® con personal completo
• Restaurante exclusivo
• E11EVEN® Beyond salon y bar en la azotea.
• Piscina al estilo resort, con lounge privado, ubicados en el nivel 9
• Gimnasio y centro de bienestar de vanguardia, con un área de recepción ubicado en el nivel 9
• Exclusivo puente E11EVEN® que conecta E11EVEN® Hotel & Residences con E11EVEN® Residences Beyond
• Club de playa E11EVEN®
• Valet Parking.

CARACTERÍSTICAS DE LAS RESIDENCIAS
• Residencias de 1 y 2 habitaciones y estudios completamente terminados y amueblados.
• Todos los interiores residenciales diseñados por la firma premiada AvroKO Hospitality Group.
• Cada residencia ofrece un nivel de eficiencia sin precedentes mediante la experiencia de tecnología para el hogar inteligente PMG: personalización con el toque de un botón.
• Todas las residencias vienen equipadas con un paquete de iluminación contemporáneo que incluye lámparas empotradas, reguladores de intensidad y control de las luces.
• Los armarios completamente construidos en las habitaciones principales vienen con todas las repisas y gavetas para brindar practicidad absoluta.
• Lavadora y secadora de última generación empotradas.
• Pisos de madera Polymer (excepto en los baños).
• Selecciones de pisos incluidas con las especificaciones recomendadas por AvroKO.
• Balcones franceses en residencias seleccionadas.

Pina
"La Dama Del Real Estate"
Cel. (Arg) +549114413 4289
Cel. (USA) +13059659853
pina.armentano
miamiconpina
pinaarmentano

DISCOVER AN OASIS ALL YOUR OWN.

Experience excellence in indoor/outdoor living at Bentley Residences. Every residence features generous outdoor space complete with a summer kitchen, heated pool, and lounge and dining areas – partially enclosed for all-seasons use. Come home to Bentley Residences and engulf yourself in sweeping vistas, vibrant sunsets, and cool ocean breezes that promise to take your breath away.

Bring your journey home.

BENTLEY
RESIDENCES

DEZER DEVELOPMENT

Tel: 305 BENTLEY (305 236 8539) **bentleyresidencesmiami.com**
Sales Gallery: 18325 Collins Avenue, Sunny Isles Beach, FL 33160

ORAL REPRESENTATIONS CANNOT BE RELIED UPON AS CORRECTLY STATING REPRESENTATIONS OF THE DEVELOPER. FOR CORRECT REPRESENTATIONS, MAKE REFERENCE TO THE BROCHURE AND TO THE DOCUMENTS REQUIRED BY SECTION 718.503, FLORIDA STATUTES, TO BE FURNISHED BY A DEVELOPER TO A BUYER OR LESSEE.
All images and designs depicted herein are artist's conceptual renderings, which are based upon preliminary development plans, and are subject to change without notice in the manner provided in the offering documents. All such materials are not to scale and are shown solely for illustrative purposes. The name 'Bentley' is a registered trademark. © 2023 Bentley Residences.

THE VILLAGE
AT CORAL GABLES

Desarrollado en la exclusiva ciudad de Coral Gables, The Village at Coral Gables revive el legado del primer ícono arquitectónico de la ciudad, George Merrick quien se inspiraba en la arquitectura Mediterranea. The Village at Coral Gables refleja la visión pasada y presente de la ciudad y ofrece 48 residencias que se adaptan perfectamente a su entorno tropical y europeo.

ESPACIOS EXTERIORES
- Amplias y elegantes terrazas que proporcionan abundante luz natural y amplían los espacios habitables.
- Suelos de piedra coralina.
- Terrazas y balcones amplios, elegantes y privados que aportan abundante luz natural y amplían los espacios habitables.
- Espacios exteriores cubiertos para el entretenimiento.
- Amplio sistema de puertas plegables que integran el patio con el salón y la cocina.
- Paredes en los espacios exteriores para mayor privacidad.

CARACTERÍSTICAS INTERIORES
Cocinas y alacenas
- Gabinetes italianos.
- Cobertura de piedra.
- Electrodomésticos de alto nivel de calidad.
- Fregadero de acero inoxidable.
- Luminarias exteriores de estilo que acompaña armoniosamente el diseño arquitectónico.

Puertas y ventanas
- Puertas y ventanas de alta calidad con acabado en bronce y protección contra huracanes.
- Puertas francesas con travesaños.
- Amplias puertas de patio de hojas plegables.
- Puerta principal con finos acabados.

Baño principal
- Suelos de piedra natural.
- Tocadores italianos.
- Lavabos dobles con cubiertas de piedra natural.
- Grifos y llaves de alta calidad.
- Inodoro independiente (según colección).

Pina
"La Dama Del Real Estate"
Cel. (Arg) +549114413 4289
Cel. (USA) +13059659853
pina.armentano
miamiconpina
pinaarmentano

ELLA
MIAMI BEACH

Cada detalle de Ella ha sido cuidadosamente considerado y estilizado meticulosamente para cumplir con los altos estándares de sofisticación contemporánea.

CARACTERÍSTICAS DEL EDIFICIO:

Nivel terraza
- Piscina con vistas al centro de Miami y al Océano Atlántico.
- Cold plunge (piscina de inmersión en agua fría).
- Sauna.
- Fitness center: Gimnasio de ultima generación.
- Pista de pickleball.
- Plataforma al aire libre para yoga y meditación.
- Cocina de verano.
- Ducha al aire libre.
- Mirador y sala de estar.
- Comedor cubierto al aire libre.

Comodidades
- Bicicletas de playa gratuitas.
- Sala de trabajo.
- Administración de propiedades.
- Sistema de control de acceso de última generación.
- Garaje dentro del edificio.
- Estacionamiento para motonetas y motocicletas.
- Almacenamiento para bicicletas.

CARACTERÍSTICAS DE LAS RESIDENCIAS:
- Vistas al océano / bahía.
- Cercanía a la playa.
- La altura de los techos es de aprox. 9 pies (mínimos).
- Lavadora/secadora en la residencia.
- Terrazas con tomacorrientes.
- Muelle de carga para facilitar las mudanzas.

Cocinas
- Cocinas ItalKraft.
- Horno/microondas de pared en algunas residencias seleccionadas.
- Islas de cocina en algunas residencias seleccionadas.

Baños
- Armarios de diseñador.
- Encimeras de piedra.
- Fregadero de cocina Kohler.
- Accesorios de baño Kartners.

- **SE PERMITEN ALQUILERES A CORTO PLAZO.**

Pina
"La Dama Del Real Estate"
Cel. (Arg) +549114413 4289
Cel. (USA) +13059659853
pina.armentano
miamiconpina
pinaarmentano

EXPERTOS EN PRÉSTAMOS PARA EXTRANJEROS

GASTÓN SCHNEIDER
CO- FUNDADOR DE QKAPITAL

Su compañía es especialista en el otorgamiento de préstamos hipotecarios para inversionistas extranjeros que deseen adquirir propiedades en los Estados Unidos.

Su enfoque se centra en brindar apoyo a los agentes inmobiliarios en Latinoamérica y Estados Unidos que tengan clientes que necesiten financiamiento o diversificar su capital para realizar múltiples inversiones en bienes raíces.

Con oficinas en Miami y en cinco países de Latinoamérica, QKapital ha facilitado el cierre de transacciones por más de 5 billones de dólares en Florida, Texas, Colorado, Nueva York, California y Georgia.

@gesmiami /gastonschneider /gastonschneider

www.QKapital.com

DESARROLLADOR LÍDER DE MÉXICO

UNUN BLACK URBAN GROUP

DESEMBARCA EN MIAMI

HISTORIA

Black Urban Group es una destacada desarrolladora inmobiliaria con más de 40 años de experiencia en una amplia gama de proyectos, incluyendo residencias, edificios comerciales y conjuntos residenciales.

Cuenta con un apasionado equipo que abarca diversas disciplinas, desde ingenieros y arquitectos hasta diseñadores y personal de marketing. Nuestra presencia se extiende por México, con proyectos sobresalientes en Tulum, Playa del Carmen, Mérida, Guadalajara y Monterrey, consolidándonos como protagonistas en el mercado inmobiliario mexicano.

BRM: ¿Por qué desembarcan en Miami?

Hemos observado que el 2023 en Miami, ha sido uno de los mejores años de inversión en bienes raíces, la demanda de las propiedades sigue en alza y se obtienen muy buenos retornos de inversión.

Estamos desembarcando con nuestra desarrolladora en Miami por tratarse de uno de los mercados más agiles de Estados Unidos para invertir en bienes raíces. Los inversionistas son atraídos por el estilo de vida, el clima y por las ventajas tributarias que ofrece el estado.

BRM: Mercado mexicano: ¿Por qué es tan atractivo para estadounidenses y canadienses?

Actualmente México ocupa la posición número nueve de las economías propulsoras del crecimiento global. Estados Unidos es el país con mayor inversión en México al representar el 58.5 por ciento de la Inversión Extranjera Directa (IED)*, seguido por Japón y Canadá.

El crecimiento económico en México es uno de los principales atractivos de invertir en bienes raíces. A medida que la economía del país sigue creciendo, el mercado inmobiliario también se expande.

México no sólo es un mercado de compradores en este momento, sino que el retorno de la inversión (ROI) de propiedades en ciudades turísticas como Playa del Carmen y Tulum aumenta permanentemente.

Mantiene un ambiente político abierto al comercio exterior, ha demostrado ser capaz de recibir inversiones extranjeras directas en un ambiente económico-político confiable y seguro.

BRM: ¿Por qué eligió a Pina “La Dama del Real Estate” para representarlos?

Cuando se trata de ingresar a un nuevo mercado de bienes raíces, contar con la experiencia de una profesional reconocida, es muy importante.

Pina es sinónimo de profesionalismo confiable y con gran conocimiento del mercado. Cuenta con una amplia red de contactos, fuertes habilidades de negociación y una muy buena reputación.

Sus buenas habilidades de comunicación y ética profesional, fueron indispensables para tomar la decisión de que nos represente en Miami. ●

Pina
"La Dama Del Real Estate"
Cel. (Arg) +549114413 4289
Cel. (USA) +13059659853
pina.armentano
miamiconpina
pinaarmentano

ALIANZA DE DOS ABOGADOS RECONOCIDOS

Luego de varios años complementado su labor legal, trabajando en los asuntos migratorios y comerciales, asesorando a clientes de varias partes del mundo en como desarrollar y emprender negocios en los Estados Unidos, los prestigiosos abogados Fernando Socol y Moises Saltiel hacen una alianza comercial para fortalecer sus servicios a sus clientes. Luego de seis (6) años en los cuales brindaron sus servicios a prestigiosas empresas y familias que lograron desarrollar su negocio con éxito, Socol y Saltiel deciden formalmente unir sus equipos, ampliando su cobertura legal con dos sucursales: Coral Gables y Weston.

FERNANDO MARTÍN SOCOL

Nació en Buenos Aires, Argentina en 1967 y ha vivido en Florida desde su temprana infancia. Egresó en 1999 de St. Thomas University School of Law con el título de doctor en leyes (JD-Juris Doctor), Fernando le dio inicio a una meritoria carrera profesional y hoy, desde su estudio en Miami, Florida, realiza diversos trabajos migratorios.

En 1999 fue distinguido con el Florida's Rising Stars in Immigration Law, y es miembro activo del Colegio de Abogados de la Florida, de la Asociación Americana de Abogados y de la Asociación Americana de Abogados de Inmigración (AILA).

En los últimos años la comunidad latinoamericana a recurrido a su estudio para resolver casos migratorios e incluso muchos de ellos vuelven a concurrir a sus conferencias en Colombia, Chile y Argentina, donde es uno de los abogados más recomendados y goza de lo que muchos llaman "boca a boca" (word of mouth).

El abogado Fernando Socol, especialista en inmigraciones en Estados Unidos, con más de 20 años de experiencia en temas migratorios en los cincuenta (50) estados norteamericanos, además de sus trabajos en Argentina, Colombia, Venezuela, México y algunos países de Europa, es un avezado analista político internacional.

Socol, argentino y radicado en los Estados Unidos desde el año 1972, conoce la idiosincrasia norteamericana con lujos de detalles y en este marco de experiencia analiza todo lo relacionado a las elecciones de aquel país en el mes de noviembre de este año.

MOISES SALTIEL

Reconocido abogado de negocios, especializado en el área de derecho corporativo y litigio comercial. Antes de ser abogado y graduado en la Universidad de Miami, Moises fue un exitoso empresario en la ciudad, lo cual lo ayuda, hoy, a relacionarse con sus clientes y poder ofrecer asesoría legal y soluciones prácticas.

En el año 2013 se graduó con altos honores de la Facultad de Derecho de la Universidad Internacional de la Florida, y desde su ingreso al Colegio de abogados a representado con gran éxito a numerosos clientes a través de todos los Estados Unidos e internacionalmente.

En 2018 fundó exitosamente el despacho de Saltiel Law Group, en Miami, enfocado en protección de negocios e inversiones, lo cual representa a numerosos individuos y empresas en asuntos de adquisiciones y fusiones, ampliación y mercado de capitales, franquicias, registro de marcas y derecho de autores, y litigio comercial en tribunales estatales y federales, incluyendo frente a las cortes de apelaciones.

Moises ha sido reconocido por la publicación Super Lawyers desde el año 2021, y distinguido con el Florida's Rising Stars in Buisiness Law.

Hoy, no solo asesora a exitosos empresarios y emprendedores, también ha logrado ser un referente de consulta para otros colegas en diferentes partes del mundo en las cuales se ha presentado a dar conferencias y simposios.

Datos de contacto:
www.socollaw.com
+1-786-3278213

UN CAMBIO DE MINDSET
PARA LA INDUSTRIA INMOBILIARIA

ANDREA RODRIGUEZ VALDEZ

Vivimos en un mundo que avanza a un ritmo frenético. Esta es mi visión personal, pero es un mundo donde permanentemente siento el síndrome de que algo me estoy perdiendo, de que no puedo relajarme un momento porque algo nuevo ya existe para mi negocio -e incluso para mi vida social- y que si no estoy al día, quedaré fuera del juego.

Hace unos días atrás conversaba este tema en una cena de empresarios, y mi "síndrome" no era aislado, la gran mayoría pasaba por lo mismo. Hace tiempo tome la decisión de tomar esto, que suena negativo, a mi favor. Les confieso que más que nada en los negocios, porque ya superé la necesidad de estar pendiente de las redes sociales con perfil más personal o privado (solo me enfoco en LinkedIn para crecer en redes profesionales). Necesito "estar a la orden del día" en los avances de innovación y tecnología como CEO de PropTech Latam, y esto me ayuda a llevar mi negocio al próximo nivel, para estar siempre acercando las tendencias a nuestra comunidad mundial.

La industria del Real Estate es poderosa, y está atravesando un profundo cambio que se profundizará más en el corto y mediano plazo. Los players de la industria necesitan adaptarse a esto, y luego de 6 años de promover el real estate tecnológico -proptech- en la región, caigo en una sola conclusión: esto solo es posible con un cambio de mindset.

Porque la tecnología está allí, hay muchas y muy buenas soluciones tech y startups en Latam al alcance de un click. IA, Big Data, Machine Learning, Blockchain, Tokenización, 3D, softwares de gestión y administración, Home Staging, BIM, Construcción tecnológica… y muchísimas más tecnologías que están transformando la industria. Incluso conceptos que también están cambiando la forma de hacer negocios en Real Estate, como el REaaS (Real Estate as a Service), coworking, coliving, Fractional, vienen a revolucionar el mercado y a abrir nuevas posibilidades de negocios para más actores.

El punto en cuestión es, como empresario C-level, como profesional independiente o como parte de una compañía, estudiar y comprender el mapa actual del Real Estate, entender dónde estoy parado y visualizar hacia donde quiero ir, como deseo posicionarme dentro de esta industria que comienza a ser cada vez más competitiva. Quizás puedes hacerlo solo, quizás debas buscar ayuda externa, todo es válido en este camino de adopción digital, porque debemos reconocerlo, no es sencillo comprender y hacer ese cambio, pero es necesario y urgente.

Para esto el primer paso es estar informado, capacitado y en un relacionamiento activo con la industria. Como podemos lograr esto? Es más sencillo y menos costoso de lo que creen:

• Esto se logra investigando: vivimos en una época privilegiada donde tenemos tanta información al alcance de un simple click! Solo escribe en un buscador lo que quieras saber y allí lo tendrás.
• Otra parte importante de este aprendizaje es la capacitación o la formación académica: hoy tenemos una amplia oferta de programas y cursos online a valores accesibles, y hasta incluso muchos gratuitos.
• Y haciendo mucho networking: el poderoso relacionamiento 1to1 que nos dan los eventos y el networking virtual a través de las redes son un combo perfecto para crecer en relaciones locales, regionales e internacionales para llevar tu negocio a otra escala.

Ser curiosos y nunca dejar de aprender es la clave para el cambio de mindset que todos necesitamos para abordar la nueva era del Real Estate tecnológico. Un apasionante desafío, no crees?

Andrea Rodriguez Valdez
Founder y CEO de www.proptechlatam.com
andrea@proptechlatam.com

ACERCA DEL AUTOR
Andrea Rodriguez Valdez lidera PropTech Latam Platform, la plataforma líder de networking , educación y conocimiento para el Real Estate tecnológico de Latinoamérica, que hoy reúne a una comunidad de más de 30.000 empresarios y profesionales, conectando a la región con el mundo.

Impulse Su Inversión En La Florida Con
Hipotecas Exclusivas Para Extranjeros

Diversas Opciones y Soluciones de Financiamiento

- Tramite Sencillo
- Pago inicial desde tan solo 25%
- Amplios plazos (hasta 30 años)
- Tasa de interés fija o variable
- Excelentes condiciones
- Con o sin documentación de ingreso

Invierta con visión. Asesórese.
Expertos licenciados con más de 20 años de experiencia

Cornerstone FIRST MORTGAGE

4500 Biscayne Blvd. Suite 320
Miami, FL 33129
NMLS # 2085164

Sandra Priscal
Tel: 305-431-6643
E: SPriscal@cfmtg.com

Lourdes Cuervo
Tel: 305-790-4222
E: LCuervo@cfmtg.com

Ampy Roca
Tel: 786-255-9413
E: ARoca@cfmtg.com

Sandra Priscal NMLS # 408878 | M. Lourdes Cuervo NMLS # 254780 | Ampary L. Roca NMLS # 358602. Cornerstone First Mortgage, NMLS # 173855 This is not a pre-qualificaion, pre-approval, an offer to extend credit nor a commitment to make a loan. Not all applicants will qualify for the loan products listed. Restrictions may apply. All loan applications subject to underwriting approval. Equal Housing Lender.

Por Lic. Alfredo López Salteri

COACHING: UNA HERRAMIENTA QUE POTENCIA LOS RESULTADOS

SOMOS LO QUE PENSAMOS Y HACEMOS, DE MODO QUE LA EXCELENCIA NO ES UN ACTO SINO UN HÁBITO.

ALFREDO LÓPEZ SALTERI

El nuevo rol del directivo actual está evolucionando de la estructuración de tareas, a modelar comportamientos. Este cambio busca una mayor implicación y compromiso del equipo, cambiando el papel de mando por el de facilitador.

Para gestionar la complejidad, derivada de un entorno cambiante y cada vez más competitivo, el directivo actual debe movilizar voluntades para conseguir resultados.

La formación tradicional, si es de calidad, consigue habitualmente buenos resultados. Ahora bien, carece en muchos casos del nivel de personalización necesario. El tiempo disponible, el numero de participantes, la falta de intimidad, etc. configuran un entorno que no facilita la personalización del entrenamiento.
La modalidad de coaching (entrenamiento) está diseñada para suplir esta carencia. En realidad sigue siendo formación, pero con un enfoque más en profundidad, ella permite al directivo prepararse para afrontar la complejidad y la incertidumbre con mayores garantías de éxito.

La finalidad del coaching es proporcionar ayuda personal y profesional. Es un proceso por el cual, se establecen relaciones de capacitación entre el entrenado y el entrenador. Podemos afirmar que en realidad, no es enseñar es ayudar a aprender.

Los principios del coaching son:
- DEBE SER RELEVANTE
- ORIENTADO A RESULTADOS
- DEBE FACILITAR LA ACCIÓN
- PERSONALIZADO

La creación de un programa de coaching pasa por definir dos conceptos clave:

- La situación actual.
- La situación deseada.

La formula es sencilla (en su definición):

Estado actual + Recursos = Estado deseado

Para llegar definir correctamente lo anterior seguimos los siguientes pasos:

1. Un estudio situacional.
2. Cultura de la empresa.
3. Perfil curricular.
4. Planificación de objetivos.
5. Planificación de acciones/recursos.
6. Temporalización.
7. Actuación.
8. Evaluaciones parciales
9. Evaluación final.
10. Informe final.

La implementación del entrenamiento, se realiza mediante entrevistas personales estructuradas. Aunque puede requerir acciones de “campo”, como medio de diagnóstico o evaluación.

La metodología de trabajo, profundiza más allá de las capacidades de la persona entrenada. Estas están regidas por niveles neurológicos superiores como las creencias y los valores. La comunicación, la confianza y el entorno en el que se desarrollan estas acciones, actúan como elemento facilitador para trabajar a estos niveles.

Las acciones de coaching se realizan de forma individualizada y comprende aspectos tales como:

- ENTORNO (Donde)
- COMPORTAMIENTO (Que)
- CAPACIDADES (Como)
- CRENCIAS Y VALORES (Porque)
- IDENTIDAD (Quién)

Los programas de coaching permiten confeccionar verdaderos “trajes a medida” y facilitan una mayor implicación del entrenador o coach.

La eficacia de los resultados, hace que esta modalidad este siendo adoptada por cada vez, más empresas. Estas ven como en muchos casos, la formación tradicional no consigue aportar los recursos necesarios, para realizar los cambios deseados. Sobre todo cuando estos son requeridos por personal directivo. ●

Alfredo López Salteri
Director de ALS Consultants.
Desarrollo para la Transformación
www.alsconsultants.net
adlsalteri@gmail.com

Ex Gerente de Capacitación del Club de Inmobiliarias S.A. (SOM) – Buenos Aires . Argentina

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

Autor del capítulo 1 “Acciones Proactivas para la Captación de Propiedades y Clientes” del libro Captación de Propiedades y Clientes de Darío Sokolowski – Ediciones Bienes Raíces. Buenos Aires 2009.

CI
BA
Diseñamos
y construimos

18 años
300 proyectos
200 casas

Asesoramiento
Proyecto
Gestión Integral
Construcción
Garantía

Av. Del Puerto 215 - Piso 7 - oficina 723 C.P: 1671
Bahía Grande - Nordelta- Prov. de Bs. As.

Tel.: (54 11) 5252-1619
info@cibasrl.com.ar

cibaarquitectura.com

Por Richard Mataloni

COMO IMPACTARÍA LA PRESIDENCIA DE JAVIER MILEI EN LAS INVERSIONES DE ARGENTINOS EN PARAGUAY Y EN URUGUAY

RICHARD MATALONI

Montevideo, Uruguay

La presidencia de Javier Milei en Argentina podría tener un impacto en las inversiones de argentinos en Paraguay y Uruguay, pero es importante considerar algunos aspectos.

Javier Gerardo Milei, recientemente elegido y asumido como Presidente de la República Argentina, economista reconocido por sus ideas económicas libertarias y políticas de clara orientación occidental, podría influir en las inversiones de argentinos en Paraguay y Uruguay de varias maneras:

Su discurso a favor de políticas económicas más liberales y favorables al libre mercado podría motivar a inversores argentinos a buscar oportunidades en países vecinos con entornos económicos más afines a sus ideales hasta tanto se comiencen a ver resultados de la aplicación de dichas políticas en la economía argentina (según el mismo Milei en un período de entre 18 y 24 meses, hablando de entre mediados y fines de 2.025).

Su enfoque en la reducción de la intervención estatal y la promoción de la inversión privada podría generar interés entre argentinos que buscan entornos más estables y menos regulados para invertir en sectores como bienes raíces, agricultura o tecnología. Y tanto Paraguay como Uruguay claramente cumplen con dichos requisitos.

La influencia de Milei también podría derivar en un aumento del interés por entender y participar en los mercados financieros de Paraguay y Uruguay, ya sea a través de inversión directa o mediante fondos de inversión que operen en esos países.

Sus opiniones sobre la necesidad de proteger la propiedad privada y la importancia de un ambiente favorable para los negocios podrían resonar con empresarios argentinos que buscan expandir sus operaciones hacia países con perspectivas más favorables en términos de estabilidad legal y fiscal.

Asunción, Paraguay

Sin embargo, la influencia directa de las decisiones y políticas económicas de Javier Milei en las inversiones dependerá de su capacidad para implementar políticas coherentes y atractivas que generen un entorno propicio para los negocios en Argentina, ya que esto podría impactar la capacidad de los argentinos para invertir tanto en Paraguay como en Uruguay, así como las decisiones individuales de los inversores argentinos en busca de oportunidades fuera de su país natal.

Regulaciones y políticas fiscales: Las políticas fiscales y regulatorias de Milei podrían influir en la decisión de los argentinos de invertir en el extranjero. Si se promueve un entorno más favorable para los negocios en Argentina, es posible que algunos opten por invertir localmente en lugar de buscar oportunidades en el exterior. Por otro lado, si las políticas en Argentina generan incertidumbre o desconfianza en el mercado, es probable que algunos inversores busquen opciones más estables en países vecinos.

Relaciones bilaterales: Las relaciones entre Argentina, Paraguay y Uruguay también juegan un papel importante. Los acuerdos bilaterales, tratados de libre comercio o alianzas económicas pueden facilitar o dificultar las inversiones transfronterizas.

Cambios políticos en Argentina podrían impactar estas relaciones y, por ende, influir en la percepción de los inversores argentinos sobre la conveniencia de invertir en Paraguay o Uruguay.

En resumen, la presidencia de Milei en Argentina podría tener un impacto en las inversiones de argentinos en Paraguay y Uruguay, dependiendo de cómo se desarrollen sus políticas económicas, la estabilidad que logre mantener en el país y las relaciones diplomáticas con sus vecinos. ●

Richard Mataloni
Consultor en Real Estate y Broker para AR, UY y PY

+54911 3342-0596
ricardofmataloni@gmail.com

Por Humberto Foresti

EXPECTATIVA VS. REALIDAD
UNA DICOTOMÍA EN LAS INVERSIONES INMOBILIARIAS

HUMBERTO L. FORESTI

A 1 año de cumplir mi cuarto de siglo dentro del mercado INMOBILIARIO, debo decir que uno de los mayores conflictos con el que veo lidiar al inversor INMOBILIARIO, es con la dicotomía que se genera entre la expectativa depositada en su inversión inmobiliaria y la realidad que termina siendo. Si bien esto se puede transpolar a todos los ámbitos de la vida, la expectativa de un viaje de placer o bien la que tenemos acerca de una persona, en todos los casos suele variar ya que la misma viene cargada de pensamientos que uno se arma, sin saber cuál será la realidad y muchas veces no se supera y otras sí…

Las expectativas al momento de invertir dentro del mercado INMOBILIARIO, suelen ser demasiado ambiciosas en su gran mayoría y más cuando se invierte de pozo (desarrollos próximos a construirse) porque no se repara en las distintas variables que entran en juego: mayores costos que pueden sobrevenir (un mercado altamente volátil en términos inflacionarios), falta de insumos, conflictos gremiales, etc.; las cuales terminan formando otra realidad. Aun así, el foco del inversor, quien compra para hacer una diferencia económica (plusvalía) o bien generar una renta (alquiler), lo pone principalmente en cuál sería su potencial reditúo económico al momento de revender su activo, sea cuando se le otorgue la posesión o bien, durante el desarrollo de la construcción, suponiendo que durante dicho miomento se comienza a generar una demanda del producto adquirido ya sea por su tipología, bondades del desarrollo, ubicación, precio, etc. En ese sentido hay que tener claro que los ponderables existen y pueden suceder y el desarrollador, quien administra el desarrollo y todas sus aristas (costos, ejecución, comercialización, etc.) hará sus mayores esfuerzos siempre para mitigar dichos riesgos y manejar los ponderables, de la mejor manera. Destaco esto ya que muchas veces se le exige a éste que se haga cargo de los ponderables a su costo y quien desarrolla, lo hace como negocio y no por caridad, con lo cual he ahí también donde el inversor debe reparar, la expectativa puede ser una, pero la realidad muchas veces, termina siendo otra.

La premisa másimportante para quien se interesa en invertir dentro del mercado INMOBILIARIO es tener como primer mandato, **EL RESGUARDO DE VALOR**. En mis charlas con mis clientes siempre empiezo hablándoles del resguardo de valor para bajarles la espuma, y esto es indistinto a si uno compra un terreno o bien un inmueble terminado (dpto., casa, oficina, local, galpón, etc.). En ese sentido, el promedio histórico marca que un activo de los mencionados aprecia anualmente entre un 3% y un 5% en mercados estables de baja inflación y una demanda constante, principalmente por inflación (aumenta el costo de la construcción) como base y después ajusta por demanda, la cual puede ayudar a que dicho porcentaje aumente. Si hablamos de renta (alquiler), históricamente y en promedio ha corrido entre un 3% y un 10% aprox., esa banda responde en su base a dptos. y en su techo a oficinas AAA, en el medio corren locales, naves industriales, etc. Ahora, si queremos jugar un partido un poco más arriesgado, ya que lo anteriormente mencionado son inmuebles terminados para percibir renta inmediata, debemos apuntar a los pozos (desarrollo de proyectos INMOBILIARIOS desde la hora cero - compra de la tierra) los cuales pueden ser urbanizaciones (loteamiento de barrios privados) o bien edificios (oficinas, departamentos). Ahí podríamos empezar a hablar ya de retornos (UTILIDAD – T.I.R.) muchos más elevados según cómo se arme el negocio y el plazo dentro del cual uno puede realizarse de dicha utilidad en relación al capital invertido, pero desde ya se asume más riesgo.
En este tipo de negocio la expectativa vs. la realidad puede verse modificada fácilmente ya que mínimo para cualquier desarrollo INMOBILIARIO desde que se compra una tierra hasta que se entrega la posesión del producto terminado, pueden pasar de 24 a 60 meses (compra de la tierra, realizar el proyecto de arquitectura, ajustar el desarrollo a la presentación municipal y culminando con la correspondiente aprobación, comenzar con la comercialización para fondear el proyecto y acto seguido ejecución de la construcción del mismo) dependiendo la magnitud del desarrollo (cantidad de superficie a desarrollar). Dentro de dichos plazos, no sólo pueden suceder los ponderables mencionados anteriormente, sino que los vaivenes en la economía local como extranjera, pueden sufrir modificaciones las cuales no solamente modificarían al mercado INMOBILIARIO sino tambien el financiero, entrando en juego, el costo de oportunidad.

Descontando ser parte del negocio desde la hora “cero” como menciono, si uno compra un dpto. de pozo y acompaña todo el proceso de la construcción, suponiendo que sea una obra de escala media (24 meses de duración), las apreciaciones en dólares billetes rondan desde el 25% a un 40% de máxima promedio sobre el capital invertido, un intermedio de un 30% aprox. En sí, **la expectativa** hay que focalizarla en quién desarrolla (ver su trayectoria), cómo estructura su negocio (armado financiero, flujos, costos, etc.) y el tipo de producto y terminaciones (memoria descriptiva) que entregará; **la realidad**, si todas esas variables están acotadas de entrada y no existiesen ponderables, difícilmente esté muy lejos de dicha expectativa.

Después tenemos aquellos “INVERSORES OPORTUNISTAS” que buscan en éste negocio apreciaciones muy elevadas en muy poco plazo, o sea, encontrar a quien necesite vender para poder comprar muy bajo y muchas veces nos piden URGENTE que tengamos a mano un candidato así. Hay dos situaciones que les hago entender, la primera es que, si el cliente nos hace un planteo de necesidad de venta, lo primero que hacemos es ir regulando la oferta de su activo en función del precio, pero no salimos a un descuento agresivo teniendo cierta flexibilidad con el tiempo, con lo cual, iremos llevando la oferta al punto de encuentro con esa demanda que no está buscando OPORTUNIDAD, pero sí que encuentra un precio atractivo. Y el segundo punto que le hago entender es que para el caso que el cliente nos pide POR FAVOR realizar una venta rápida, esa nunca pasa del primer anillo más cercano.

En sí, el foco de ésta columna es que tengamos como premisa que **la inversión dentro del mercado INMOBILIARIO es 100% RESGUARDO DE VALOR**, hay un título de propiedad, el inmueble está localizado en una ubicación puntual y es un tangible, se lo ve y se lo toca…. es por eso que su tasa es baja, nada que las inversiones financieras no lo reflejen; a mayor riesgo, la tasa es más alta y a menor riesgo la tasa es más baja, por ejemplo, los bonos del tesoro norteamericano usualmente mantienen una tasa muy baja por su respaldo y liquidez y del otro lado encontramos fondos de inversión estructurados en base a compañías de mayor riesgo que pagan tasas más altas. Continuando con esta comparación, desde ya la gran ventaja del mercado financiero al del INMOBILIARIO es la liquidez, uno puede salirse de su posición financiera en minutos…… y del INMOBILIARIO lleva un tiempo considerable el cual dependerá no sólo del momento del mercado, sino tambien en qué tipo de producto se ha invertido y a qué monto responde el mismo.

Parándonos en la vereda de la expectativa, ésta aumenta mucho más cuando el inversor enajena gran parte de su patrimonio a la inversión y es ahí donde uno como profesional tiene **LA GRAN RESPONABILIDAD** de asesorar al cliente en dónde y en qué invertir. De dicha manera, la expectativa del inversor podrá ser moderada por parte del asesor ajustándosela lo mayor posible a una futura realidad más certera y desde ya, de ser posible, atomizándola en distintos productos o cantidad de activos. Muchas veces nos sucede que el inversor ya viene con una idea armada de dónde quiere invertir y ahí se torna un tanto más difícil. En este sentido, he asistido a muchos clientes que han llegado a mí ya con el acto consumado y después, viéndose totalmente decepcionados por los resultados, buscan la cura inmediata como si uno fuese un destacado cirujano que puede intervenir de manera inmediata. He ahí donde siempre les digo que nos llamen, nos consulten y nos compartan sus ideas ya que muchas veces están en el camino correcto, pero otras tantas, son pasos que se dan y que difícilmente se puedan revertir fácilmente. Dudo que uno se opere de algún dolor físico sólo por recomendación de un amigo, siempre antes hay que asesorarse con un profesional, bueno, nada distinto a lo que nosotros hacemos como profesionales. **LA REALIDAD** en esos casos, termina destrozando una **EXPECTATIVA** que en sí fue creada por el inversor y seguramente potenciada por un tercero **NO PROFESIONAL**, pero a un costo muy elevado ya que, en otros escenarios, donde la inversión es la correcta, pero capaz la utilidad o la renta no alcanzó lo esperado, por lo menos no confundimos **el dónde, en qué, el cómo y a qué precio…. variables que son vitales manejar de manera adecuada para que esa brecha entre expectativa y realidad pueda tener el menor margen de error.**

EXPECTATIVA vs. REALIDAD, asesorándonos en cualquier ámbito de la vida, siempre podemos moderar la expectativa para que la realidad, quede lo más cerca posible de ésta. Por ende, la mayor expectativa que le podemos poner a la inversión inmobiliaria como premisa, es el **RESGUARDO DE VALOR**. ●

PROYECTOS & INVERSIONES
Humberto Luis Foresti
Director General
www.harispesilvina.com

Por Dario Burich

BE DEVELOPER
INVERSIONES INMOBILIARIAS SIMPLIFICADAS

DARIO BURICH

Darío Burich es fundador del holding INFINITY GROUP, conformado por diversas empresas dedicadas al Real Estate con más de 11 años de experiencia en Nordelta y Canning. Entre sus principales firmas encontramos a **ZUID PORT**, dedicada al diseño y construcción personalizado de casas de categoría luxury, **INFINITY REAL ESTATE** abocada a la comercialización de propiedades Premium, y **HALLNERS**, realiza la construcción de casas de catálogo de gran calidad.

Tuvimos la oportunidad de concretar una reunión y entrevista con él, para que nos pueda contar acerca de la nueva empresa que conforma el holding y que tendrá como foco principal las inversiones en Real Estate.
¿Qué es BE DEVELOPER y cuál es su misión?

BE DEVELOPER es una compañía de inversiones que surge para dar respuesta a un mercado emergente de pequeños inversores al mercado de Real Estate. La modalidad consiste en poder brindar la posibilidad a aquella persona que tiene interés en hacer rendir su capital en un plazo moderado, una plataforma virtual real time que permite visualizar las diferentes obras que están actualmente en construcción o por comenzar. El interesado en alguna propiedad particular, puede interiorizarse acerca de las condiciones, rentabilidad y plazos del proyecto con el objetivo que le permita estimar desde el primer momento cuánto puede hacer rendir su dinero.

La metodología consiste en tickets de inversión de U$S 5.000 / U$S 10.000 como mínimo (de acuerdo al caso), destinados a proyectos inmobiliarios tangibles, de los cuales hacemos parte del proceso a los inversores constantemente. Este plus es lo que les brinda mayor tranquilidad a los inversores, de poder ver y tocar en lo que están invirtiendo.

Nuestra misión es poder incorporar este segmento de interesados en inversiones inmobiliarias, quienes quieren resguardar sus ahorros, sin la necesidad de desembolsar el 100% del monto de una propiedad.

¿Cómo funciona la interacción entre BE DEVELOPER, y el resto de las empresas del grupo?

Trabajamos en estrecha colaboración con nuestras otras unidades de negocio, eligiendo a ZUID PORT si se trata de una obra luxury de grandes magnitudes, y HALLNERS para llevar a cabo proyectos más simples y económicos.

En el caso de INFINITY REAL ESTATE, es quien encara a fondo el proceso de comercialización.

¿Cuál es la diferencia clave de BE DEVELOPER en comparación con otras plataformas de inversión inmobiliaria?

Principalmente, BE DEVELOPER no tiene comparación exacta con otras plataformas.

En nuestro caso, el cliente elije una de nuestras opciones de inversión, visualiza en la plataforma los avances de obra, dinero invertido, novedades, y es partícipe de la ejecución de la obra, siendo invitado a ver la misma, lo cual da una tranquilidad única de poder ver en persona su inversión.

¿Cómo puedo participar como inversor en BE DEVELOPER?

Invertir con nosotros es sencillo. Ingresando a nuestra plataforma, el cliente puede ver las diversas opciones, teniendo la posibilidad de invertir a distancia, o recibirlo personalmente en nuestras oficinas de Nordelta y Canning.

¿Qué garantías ofrece BE DEVELOPER a sus inversores?

La transparencia y la seguridad son nuestra prioridad. Proporcionamos información detallada sobre cada proyecto, cuál es la rentabilidad que estimamos, los plazos de obra, etc, pero sobre todo, la tranquilidad de que somos una empresa con más de 11 años de presencia en el mercado inmobiliario y de construcción.

¿Cuál es la estructura legal de BE DEVELOPER?
BE DEVELOPER opera a través de un contrato asociativo de inversión, lo que implica que no se ingresa en un Fideicomiso. La única responsabilidad del inversor es realizar los aportes acordados. Este contrato no constituye una sociedad.

¿Cuál es la visión a futuro de BE DEVELOPER?

Estamos comprometidos a expandirnos y diversificar nuestras ofertas. Buscamos ser líderes innovadores en el campo de las inversiones inmobiliarias, brindando oportunidades excepcionales y transformando la manera en que las personas participan en el mercado inmobiliario. ●

Por Ing. Mariana Stange

LA IMPORTANCIA DE INSPIRAR EN UN MUNDO FALTO DE LÍDERES Y MODELOS

ING. MARIANA STANGE

En un mundo donde la productividad y el hacer constante parecen ser los drivers principales que motorizan a la sociedad, hemos olvidado la importancia de la inspiración, la creatividad y la realización. Estamos tan inmersos en nuestras tareas diarias, en el cumplimiento de metas y en una competencia cada vez mas hostil, que pasamos por alto el hecho de que solo a través de un trabajo realizado con felicidad y pasión podemos alcanzar nuestro máximo potencial.

Vivimos un tiempo donde la falta de líderes y modelos a seguir es evidente. Estamos ansiosos por encontrar personas que nos inspiren a alcanzar nuestras metas y sueños. Los líderes tradicionales en la política, los negocios y otras esferas de la vida a menudo dejan mucho que desear en términos de inspiración. Pero esto no significa que debamos rendirnos y conformarnos con un enfoque puramente pragmático de la vida. Podemos encontrar inspiración en los espacios donde trabajamos y en las personas que nos rodean.

Las empresas son un terreno fértil para cultivar inspiración. Contar con líderes inspiradores dentro de las organizaciones es un punto de partida importantísimo para cambiar el paradigma actual. Estos líderes tienen la capacidad de motivar a sus equipos, fomentar la creatividad y guiar a sus colaboradores hacia la realización personal y profesional. Son un faro de nuevo aire en un mundo impulsado por la eficiencia.

Pero la inspiración no se limita solo a los líderes de una empresa; también puede provenir de su entorno físico. El lugar de trabajo, la oficina, es un espacio crucial donde la inspiración y la realización pueden florecer. Un ambiente bien diseñado y estimulante puede elevar el espíritu de los colaboradores y fomentar la creatividad. Los espacios abiertos, la abundancia de luz natural, el diseño moderno y la flexibilidad en la disposición de los muebles pueden crear un ambiente propicio para la innovación y la colaboración. Crear espacios que inviten al diálogo, donde conversaciones desafiantes puedan convertirse en oportunidad de crear y recrear vínculos, ambientes de escucha y apoyo mutuo por ejemplo son ideas cada vez mas estudiadas por los responsables de capital humano y talento en las compañías.

Mi experiencia como referente en el mercado inmobiliario, especializado en el alquiler y venta de oficinas, me ha permitido apreciar la importancia de contar con un espacio de trabajo inspirador. Las empresas deben considerar cuidadosamente no solo la ubicación y el tamaño de sus oficinas, sino también la atmósfera que crean en su interior. Un espacio de trabajo inspirador no solo es agradable a la vista y una carta de presentación ante empresas colegas y competencia, sino que también estimula la creatividad y motiva a los empleados a dar lo mejor de sí mismos. Se genera así un círculo virtuoso donde el bienestar de los equipos genera mejores resultados y esto impacta positivamente en el clima general y en la felicidad personal de cada miembro, independientemente de su posición de responsabilidad dentro del equipo.

¿Y cómo avanzar con la búsqueda de una oficina adecuada que genere este ambiente positivo? Contar con el asesoramiento adecuado en la elección del espacio de trabajo y en su diseño interior es fundamental. En este sentido, un asesor inmobiliario inspirado e inspirador desempeña un papel fundamental. Un buen asesor no solo se preocupa por encontrar la oficina adecuada, sino que también comprende las necesidades y la visión de la empresa y trabaja incansablemente en colaboración con otros profesionales como arquitectos y diseñadores en pro de encontrar el espacio que mejor se adapte a esas necesidad.

En mi trabajo como asesora inmobiliaria, me he comprometido a ayudar a las empresas a encontrar espacios de trabajo que no solo sean funcionales, sino también inspiradores. Creo firmemente en la idea de que el lugar de trabajo puede ser un reflejo de la cultura y los valores de una empresa, y estoy decidida a guiar a mis clientes hacia espacios que refuercen su identidad y fomenten la inspiración y la realización. Reconocer la importancia de la inspiración en nuestras vidas es vital. Ya sea a través de líderes inspiradores, entornos de trabajo estimulantes o el apoyo de una red de vínculos comprometida, la inspiración puede marcar la diferencia en el éxito y la realización de una empresa. Aprovechemos esta oportunidad para encontrar inspiración en nuestro entorno y en las personas que nos rodean, y trabajemos juntos para crear un mundo donde la creatividad y la felicidad sean tan importantes como la productividad.

Ingeniera Mariana Stange
CEO&FOUNDER MARIANA STANGE REAL ESTATE

Brindando nuestros servicios desde **1988**

Grupo Mulis
seguridad privada

COMPROMISO, SERVICIO, EFICIENCIA.

BRINDAMOS SERVICIOS DE SEGURIDAD EN:

CONSORCIOS, COUNTRIES Y BARRIOS PRIVADOS.
ENTIDADES PRIVADAS, INDUSTRIALES Y COMERCIALES.
COLEGIOS, HOTELES, HOSPITALES, CLÍCNICAS Y SANATORIOS.
ESPECTÁCULOS CON ASISTENCIA MASIVA DE PÚBLICO.
CONTAMOS CON SERVICIO DE CUSTODIA Y PROTECCIÓN.

Rodriguez Peña 1702 • 1640 •
Martinez, Buenos Aires, Argentina.
WWW.MULIS.COM.AR

+54 9 11 5424 9378
contacto@mulis.com.ar

PINARES COUNTRY CLUB

TODO PARA VIVIR BIEN

EN PINARES COUNTRY CLUB, VIVIR BIEN ADQUIERE UNA NUEVA DIMENSIÓN. ESTE EMPRENDIMIENTO INMOBILIARIO, DESARROLLADO POR M2SPACES, REPRESENTA UNA PROPUESTA DE VIDA FAMILIAR QUE COMBINA CALIDAD, NATURALEZA Y SERVICIOS CON UN VALOR EXCEPCIONAL.

UBICACIÓN: EL NUEVO ENTORNO SUBURBANO DE PILAR

Pinares Country Club se encuentra ubicado en Capilla del Señor, a la altura del km 77 de la Ruta 8, a menos de una hora del centro de Buenos Aires. Con un fácil acceso desde el ramal Pilar de la Panamericana, este desarollo de más de 250 hectáres está a solo 15 minutos del centro de Pilar, sin cruces ni semáforos en todo el camino. Pinares ofrece una combinación única de tranquilidad rural y proximidad a los principales centros urbanos.

ENTORNO PINTORESCO Y TRANQUILO

Los alrededores de Pinares se caracterizan por paisajes rurales, campos productivos y extensas arboledas. Pinares tiene un entorno tranquilo y pueblerino, donde el verde y la serenidad son los protagonistas.

Pinares provee seguridad integral las 24 horas del día, incluyendo control de acceso y seguridad perimetral e interna.

CARACTERÍSTICAS EXCEPCIONALES DE PINARES

Con más de 700 lotes amplios que van desde 1500 m² hasta 3300 m², Pinares se distingue por sus excepcionales bosques de pinos añosos, senderos, y parques extensos. Este Club de Campo ofrece un campo de golf de 18 hoyos, Club House, SUM, Family Club, Área Deportiva completa (fútbol, tenis, pileta, etc), y una laguna recreativa de 22000 m², todo enmarcado por un paisaje natural exuberante.

El proyecto incluye un colegio privado bilingue integrado al barrio, un área multifamiliar de condominios y townhouses, y un área comercial muy importante sobre la ruta.

ESCRITURACIÓN GARANTIZADA

Además, el proyecto ya está habilitado para la escrituración de todos sus lotes, brindando máxima seguridad jurídica a los propietarios. Este compromiso con la transparencia y legalidad es un diferencial frente a otros desarrollos inmobiliarios.

PINARES ALTOS: LA PROPUESTA MULTIFAMILIAR

Dentro de Pinares, se encuentra PINARES Altos, un sector residencial de media densidad que mezcla las ventajas y simplicidad de vivir en condominio con la inmensidad y la oferta de servicios de un mega desarrollo. Con 21 conjuntos de condominios y townhouses, PINARES Altos ofrecerá más de 200 unidades con terrazas y jardines generosos, acceso a una laguna central de 2.2 hectáreas, y varios servicios y amenidades vinculados a la misma, disponibles para todos los habitantes de Pinares Country Club.

CALIDAD Y COMPROMISO AMBIENTAL

Pinares se destaca no solo por su belleza, sino también por su compromiso con la calidad. Con calles internas asfaltadas, servicios subterráneos de electricidad y agua, plantas propias de tratamiento de efluentes, y un cuidado activo de la forestación y las fuentes de agua, el desarrollo sigue normas exigentes para garantizar alta calidad y respeto por el medio ambiente.

CONDICIONES DE PRECIO Y FINANCIACIÓN ATRACTIVAS

Pinares ofrece lotes desde $48,000 USD, con varias alternativas de financiación. Descuentos por pago al contado y beneficios adicionales para Propietarios Pioneros y Constructores hacen de Pinares una inversión atractiva y accesible.

AVANCES Y CONSOLIDACIÓN

Las etapas de desarrollo de Pinares están avanzando rápidamente. La primera y segunda etapa están completas, con posesión inmediata, y la tercera etapa está en obras, con posesión final estimada para comienzos de 2024. Con muchas casas terminadas y en construcción, Pinares es una realidad para muchísimas familias.

COMERCIALIZA

Blanco PROPIEDADES

MÁS INFO:
11 3472-5888
www.blancopropiedades.com
blancopropiedadesrealestate
blancopropiedades

Por Dr. Ariel Arrocha

ESTADOS UNIDOS, ECONOMÍA E INVERSIONES CON VISTA AL 2024

¿CÓMO ESTÁ LA ECONOMÍA Y QUE PODEMOS ESPERAR PARA LOS NEGOCIOS O INVERSIONES?

POR DR. ARIEL ARROCHA
DIRECTOR DE LATAM EN USA

Consultado Leo Roth (JD) CEO de Latam en USA con sede en Miami, el mismo me expresaba: La economía ha tenido un camino tortuoso en los últimos 24 meses, pero se mantiene en una línea positiva, en términos generales podríamos decir que fue lentamente desde 2021 encontrando su estabilización. los principales índices económicos han mostrado signos inequívocos de recuperación, aunque la posibilidad de recesión no ha desaparecido aun, aun así, podemos decir la economía en general goza de buena salud, veamos aspectos claves:

• Si bien la inflación continúa bajando, el índice PCE -Índice de Precios al Consumidor- se mantiene por encima del objetivo de la Reserva Federal quienes esperaban un 2%. Ahora bien, los especialistas del sector privado pronostican una inflación por debajo del 2.5% para el 2024.

• El Producto Bruto Interno (GDP) real de los Estados Unidos subió a una tasa anual de 4.9% durante el tercer trimestre del 2023. Está proyectado que el crecimiento del GDP real baje significativamente durante el 2024, pero, aun así, se mantendrá en positivo.

• Por otra parte, las condiciones del mercado laboral se mantienen muy positivas en cuanto a la creación de nuevos empleos, pero con un crecimiento de GDP ralentizado durante el 2024, se espera que se reduzca el ritmo de aumento de nuevos puestos de trabajos a un poco menos de 100,000 por mes.

La economía de los Estados Unidos está entrando en el cuarto trimestre con una situación sólida y un mercado laboral saludable. De hecho, la tasa de desempleo permanece por debajo del 4%, a pesar del incremento de la tasa de interés.

Lo más importante, la presión para bajar la inflación está dando resultados como ya explicamos, pero estando aun por encima del objetivo del 2% es menester que la Reserva Federal siga vigilando su evolución para no retornar a un proceso de inflacionario.

En vistas al 2024, se espera un leve deterioro de las condiciones económicas, pero con un crecimiento del producto bruto interno y tasa de empleo positiva, como así también una reducción en la tasa de inflación a aproximadamente 2.5%.

Si esto ocurriera así, estaría validando los pronósticos de los que creían en un "soft landing", o sea un suave aterrizaje para la economía.

Ahora bien, teniendo en cuenta este análisis y pronósticos, surge la pregunta: ¿En qué sectores es seguro invertir?

"Si pensamos en que sectores es interesante invertir, claro está, siempre hablando de Bienes Raíces, me atrevería a decirles que existen 3 sectores que consideramos muy atractivos y para estudiar con detenimiento,

1) Reconversión de propiedades comerciales.
2) Viviendas Multifamiliares
3) Readaptación de usos de vivienda a "Short Term Rental"

El primer sector a considerar es el segmento de "Reconversión de Propiedades" el darle usos más adecuados a propiedades que tienen valor, no solo considerando el factor de la inversión puesta en el edificio, sino que muchas veces estos "valen" por su arquitectura, o aspectos urbanístico o histórico y muchas otras por factores menos idílicos y más prácticos como el tiempo que se ahorra en permisología o ejecución de obra, propiamente dicha. Este fenómeno se viene viendo desde hace tiempo pero se aceleró con la pandemia, Reconvertir o dar nuevos usos y/o puesta en valor de propiedades es hoy el Top One del mercado, lo vimos en 2021 cuando una de los grandes operadores hoteleros adquirió un edificio de oficinas en la Ciudad de Wilmington, Delaware para convertirlo en un Hotel Staybridge de la cadena Hilton (Marca y modelo súper exitoso que salió a hace frente a plataformas como Airbnb ofreciendo servicios de Hotelería pero con habitaciones mas cómodas, con kitchenette y áreas como sala de estar para viajes de duración media o prolongada.) Este tipo de Inversiones pueden arrojar rentabilidad de entre un 11 y un 14% anual, según comparte su desarrollador Driftwood Capital.

Hotel Wilmington

Hotel Wilmington

Otro ejemplo de estos es el desarrollo que iniciara en 2024 los desarrolladores Metropolitan & Epelboim en la Ciudad de Washington donde adquirieron un edificio de Oficinas ocupada por dependencias del Gobierno Federal hasta 2020 para reconvertirlo en 338 unidades de viviendas de categoría y sector comercial en nivel de calle, en este caso aplican dos de los principios ya comentados, por un lado el nuevo uso de este edificio tendrá un gran impacto urbanístico en una enclave privilegiado de esta ciudad a una cuadra y media de Pensilvanya Ave, y del nuevo centro de estudio de posgaduacion de la Johns Hopkins University y el segundo aspecto es el considerable beneficio de intervenir un edificio existente en cuanto a los tiempos para obtener los permisos y también los plazos de ejecución de obra. Este tipo de proyecto son altamente rentables, siendo que los inversores pueden obtener dependiendo si invierten en Capital o Deuda entre un 14% y un 27% de rentabilidad anual, en un plazo de 3 años, esto da un multiplicador cercano al 1.73x según informan los desarrolladores.

600 E Street, Washington

600 E Street, Washington

El **segundo sector** a considerar para invertir sigue siendo el de **“Viviendas Multifamiliares”** principalmente las propiedades de más de 50 unidades, ya que por costos son óptimas para realizar una puesta en valor que permita revalorizar los alquileres existentes al momento de la adquisición y por ende no solo mejorar la renta, sino también la valorización del edificio, además porque estas propiedades que se encuentran ocupadas permiten tener vacancias mínimas, rehabilitando unidades a medida que se van desocupando por vencimientos de contrato o negociación, en este tipo de inversión se puede obtener rentabilidades que oscilan entre el 9 y el 14% anual, dependiendo del tamaño, ubicación, ciudad y obviamente las condiciones de compra y financiación nos aclaran los responsables máximos de FinCapital y Equiti Partners dos especialistas con amplia trayectoria en compra, puesta en valor y administración para su posterior venta de complejos de esta tipología.

Por último y no por eso menos considerable, el **tercer sector** a considerar para invertir es la **“Readaptación de usos”** pensando fundamentalmente en propiedades con valor histórico o patrimonial o con cargo cultural parcial a edificios orientados a nuevos usos como el caso de **renta vacacional,** (short term rental). En conversación con unos de los desarrolladores con esta especialidad Aureo Development nos transmitían que lleva muchos años de experiencia y dedicación el poder adquirir propiedades para restaurar, es una tarea meticulosa, que requiere de arquitectos y constructores especializados, y paciencia, ya que las Ciudades buscar conservar sus edificios emblemáticos o históricos y son muy estrictos con esto, es el caso de Miami Beach que es una Ciudad muy exigente a la hora de intervenir edificios de la era ArtDeco –por ejemplo-, el Grupo Aureo está trabajando en una propiedad del estilo ArtDeco desde 2020 ubicado en la esquina de la Ave Collins y la calle 28 de Miami Beach previendo su finalización en el segundo cuatrimestre del siguiente año y otro edificio del mismo estilo donde próximamente comenzaran tareas ubicado en la calle 29 e Inidian Creek, ambos proyectos serán unidades de departamento cuyos dueños podrán decidir si lo utilizan en forma privada como vivienda o vacaciones o si lo aportan al sistema de renta vacacional que tendrá el edificio, administrado por “Rentil” uno de los grandes operadores del sector, quienes proyectan rentas netas para los propietarios de entre el 11% y el 15% anual. ●

Fincapital y Equiti

Fincapital y Equiti

28 y Collins

28 y Collins

ARIEL ARROCHA

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

Por Danilo Antoniazzi

SOCIALMENTE SUSTENTABLE

DANILO ANTONIAZZI

De las distintas definiciones de desarrollo sustentable, la más abarcativa es aquella de la Organización de las Naciones Unidas y que la explica con un diagrama de Venn mediante tres conjuntos de elementos organizados en los siguientes vectores: lo social, lo medioambiental y lo económico. Si bien no es la intención de estas líneas discurrir en una diatriba interminable sobre cuál es el más valorado de estos puntos, nos referiremos en esta ocasión, al que impacta en forma directa en el desarrollo humano y es, lo social.

La falta de acceso a la vivienda, a los servicios sanitarios esenciales, a un trabajo registrado, a la salud, a la educación, entre otros, agreden en forma directa a los más necesitados y ultrajan descarnadamente las posibilidades de una mejora en la vida de las personas. El cortoplacismo, los derechos adquiridos y las mentiras y relatos sistemáticos, han nublado la visión y la misión de hasta el más progre del espectro político y, entendiendo que, sin la mano benefactora del estado, no hay forma de crecimiento en la base de la pirámide.

Por otro lado, los permanentes reclamos de adelanto de las clases más desprotegidas, no parecen encontrar mejor respuesta de solución que en un mayor asistencialismo de las instituciones burocráticas de gobierno y que fomentan, inexorablemente, cada vez más pobreza. La dependencia al auxilio del erario público, no hace más que generar un desanimo colectivo hacia un futuro más venturoso y a una falta sostenida de valoración al esfuerzo mediante un trabajo que dignifique.

La tan repetida teoría del derrame o efecto goteo, como un medio para estimular la inversión privada y la consecuente oferta de empleo genuino, nunca ha logrado alcanzar los objetivos previstos y por más que se enuncie como un posible medio de ascenso continuo, la realidad empírica demuestra lo contrario y sumerge cada vez más a las clases bajas a la desesperanza y potencia el reclamo a un socorro perpetuo como medio de subsistencia. Como pretexto a la estigmatización injustificada, se empoderan a los más necesitados con un sin número de palabras resonantes, con la idea de que, de esta manera, el problema se ha resuelto.

Pero un capítulo aparte lo merecen los niños y los continuos desaciertos en las políticas de nutrición infantil y que traen como consecuencia un deterioro manifiesto en el desarrollo cognitivo en la primera edad. La pesada herencia del desmanejo de los recursos del poder de turno que hipotecan el futuro del capital humano y las posibilidades de avance y, que condenan a la población a una vida de sufrimiento y limitaciones. Así todo, los llamados servidores del pueblo, descansan impunes sin sopesar las consecuencias de semejante agravio sin el dedo inquisidor del escarnio popular que juzgue el mal desempeño en el ejercicio de las funciones.

De esta forma, la Argentina ha alcanzado altos índices de desnutrición infantil, situación que se ha agravado en los últimos años como consecuencia del profundo deterioro económico y los altos índices de inflación. Según un reciente informe de UNICEF, dos de cada tres niños en nuestro país son pobres, lo que representa un 66 % de la población infantil o el equivalente a 8,8 millones de los más chicos. Como resultado de la falta de nutrientes esenciales, se acentúan los problemas de crecimiento y de aprendizaje y se registra un marcado aumento en la vulnerabilidad a las enfermedades.

Esta cruda realidad, se pone de manifiesto en los pueblos del interior del país y se ve reflejada en los alumnos que concurren a las escuelas rurales en busca de una educación primaria y de un plato de comida que ayude a sobrellevar las carencias que se presentan en el núcleo familiar por la falta de recursos. En base a una dieta rica en harinas y carbohidratos, pero escasos en proteínas de origen animal, los niños se desarrollan con la ausencia de nutrientes que ayudan a regular las funciones biológicas e inmunológicas.

Desde un panorama general, la Argentina presenta un grave problema estructural por grandes periodos de falta de crecimiento económico y que llevara al país, en el mejor de los casos, a años de ajustes y correcciones y uno coyuntural, que puede ser resuelto con la participación y el compromiso de la sociedad civil. De manera anónima y desinteresada, las “Organizaciones No Gubernamentales”, construyen puentes de colaboración y fundan los pilares de una sociedad más justa y equitativa. Lejos están los celebrados slogans de publicidad como medio para difundir tamaña tarea y la ayuda se realiza en forma casi imperceptible y solo toma forma corpórea cuando la necesidad arremete y los dineros son insuficientes para poder llevar adelante la obra prometida.

Desde la Asociación Civil Acción Sustentable, hemos comenzado nuestro tercer proyecto de colaboración en escuelas del NOA. El primero del año 2012 en cercanías de Panambí, el segundo del año 2023, en la Ciudad de Oberá y el último y más reciente, en la Colonia Originaria Guaraní “El Chapá” en Gobernador Roca. Una vez concluido el Instituto de Educación Intercultural Bilingüe, estaremos llegando a una población de aproximadamente 400 niños, docentes y familias de la comunidad educativa de la Provincia de Misiones. Mediante la construcción de nuevos edificios escolares y mejoras edilicias, el objetivo de AS es proveer a los alumnos de mejores ámbitos de estudio y de esta manera, generar un hábitat de calidad con el fin de poder sembrar una semilla de esperanza y un claro mensaje de que en base al esfuerzo del estudio y el sacrifico del trabajo, se podrán alcanzar mejores oportunidades de inclusión social.

Cabe destacar, que este trabajo solo es posible llevarlo adelante con el acompañamiento de empresas y personas con un “propósito”, cuyo objetivo principal es generar un impacto positivo en la sociedad y la creación de un mundo más sustentable para las generaciones del mañana. ●

Danilo Antoniazzi

WELL BUILDING AP - Auditor BREEAM N/C - EDGE Expert - TRUE Advisor - Auditor Interno ISO 14001

Por Claudia Armesto

TRANSFORMANDO EMPRESAS EN MARCAS GLOBALES A TRAVÉS DE LA METODOLOGÍA ORGANIZACIONES 5D

LIC. CLAUDIA ARMESTO,
DIRECTORA ESTRATÉGICA DE EMPATÍA COMUNIDAD

En un mundo caracterizado por la rapidez de los cambios, las empresas que buscan no solo sobrevivir sino también prosperar se enfrentan a desafíos sin precedentes. La Lic. Claudia Armesto, Licenciada en Comunicación Social orientada a Procesos educativos y comunicación, e Investigadora Social de la Universidad de Buenos Aires (UBA), es la creadora de la revolucionaria metodología "Organizaciones 5D". Con un enfoque claro en la construcción de marcas globales de éxito en la era digital, Claudia Armesto es una figura influyente en el mundo de la comunicación y la estrategia empresarial.

Un Enfoque en las Organizaciones 5D
Las Organizaciones 5D representan una visión integral de las empresas modernas, que buscan no solo adaptarse a los cambios de manera efectiva y eficiente, sino también expandir su alcance y reputación a nivel global. Esta metodología se enfoca en cinco dimensiones clave: PASIÓN, COMUNICACIÓN, EFICIENCIA, ESTRATEGIA, INNOVACIÓN y, ahora, con un énfasis especial en ESTRATEGIAS DIGITALES.

PASIÓN: Centrarse en la PASIÓN personal y en la misión de la empresa sigue siendo la base para crear una marca con propósito en la era digital. Una marca apasionada atrae y retiene a sus clientes en un mundo digitalizado.

COMUNICACIÓN: La eficacia de la comunicación es esencial en un mundo digital. Las Organizaciones 5D optimizan las relaciones de valor en un mundo donde la comunicación multicanal y la interconexión son clave para el éxito global.

EFICIENCIA: La eficiencia en las operaciones es aún más crucial en un entorno digital. Equipos multidisciplinarios y autogestivos mejoran la eficiencia y permiten a las organizaciones adaptarse ágilmente a diferentes mercados y culturas digitales.

ESTRATEGIA: La estrategia global se ha fortalecido con un enfoque en las ESTRATEGIAS DIGITALES que tengan en cuenta las tendencias tecnológicas actuales y las oportunidades digitales de crecimiento global.

INNOVACIÓN: La innovación en la era digital es un motor clave para el éxito global. Las Organizaciones 5D fomentan la innovación al abrazar el cambio continuo y al promover la creación de productos con valor incremental en el contexto digital.

Especialización y Trayectoria de Claudia Armesto
Claudia Armesto es una experta en Transformación digital y cultural, Sustentabilidad, Innovación y Real Estate. Cuenta con una impresionante trayectoria de 28 años en el mercado de comunicación y actualmente desempeña un papel multifacético como comunicóloga, periodista, docente, formadora y mentora digital y cultural. Su enfoque está fuertemente alineado con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), y su visión holística de los negocios la convierte en una figura influyente en el mundo de la comunicación y la estrategia empresarial.

linkin.bio/claudiaarmesto

Empatía Comunidad: Una Consultora Líder en Soluciones de Valor
Claudia Armesto es la directora de Empatía Comunidad, una consultora líder de soluciones de valor con 18 años de trayectoria en el mercado. Empatía Comunidad se especializa en áreas como el real estate, la sustentabilidad, la arquitectura y la construcción, abarcando toda la cadena de valor. Además, han creado una comunidad de profesionales especializados en estrategia, comunicación integral, agilidad y formación, marketing digital y planes de Responsabilidad Social Empresarial (RSE). Su enfoque está en proporcionar soluciones de valor a medida para las organizaciones.

Expansión Global
Empatía Comunidad está posicionada en Argentina, con apertura de mercados en Uruguay y Brasil, y actualmente están abordando un plan de internacionalización a nivel de América Latina (LATAM). Su visión y enfoque en la creación de marcas globales de éxito se reflejan en su compromiso con la expansión a nivel regional.

Para obtener más información sobre Claudia Armesto y su trabajo, puede visitar su perfil en linkin.bio/claudiaarmesto y obtener más detalles en su sitio web oficial **https://empatiacomunidad.com.ar/**

Lic. Claudia Armesto
Directora Estratégica de Empatía Comunidad

Contacto de Prensa
Empatía Comunidad:
Victoria Genchi / Ariadna Mansilla
WP: +54911 3826 1965 / 6816 0133
prensa@empatiacomunidad.com.ar

DAIANA QUICENO Y ALEJANDRA CASTILLO

REAL ESTATE POWERFUL WOMEN

PINA: Que las motivo a trabajar en Bienes Raices y cual es su experiencia en el sector?

DAIANA QUICENO: Mi motivacion en el mercado de Bienes Raices fue mi madre, a una corta edad me introdujo al mundo de Developers puesto q ella era Broker Internacional y siempre quiso que yo fuera parte de la industria. Fui parte de muchas reuniones desde muyjoven de los cambios y las inversions futuras de la ciudad de Miami y me fui enamorando de la evolucion de nuestra ciudad. Mi experiencia es en Ventas Internacionales en el sector de Downtown/Brickell representando a Desarrolladores/Developers, losmas importantes de la ciudad de Miami. Comenze mi Carrera a tan solo 21 años de edad y desde entonces he viajado ofreciendo cada Proyecto q he sido representante exclusiva, lo mas importante de cada viaje es poder enseñar y presentar elcrecimiento exponencial que Miami logro, nuestra ciudad hoy es una ciudad global que todos quieren tener parte.

ALEJANDRA CASTILLO: Yo comencé como algo transitorio mientras me preparaba en aquel entonces para ir a la escuela de leyes. Me gradué en Finanzas y negocios internacionales, pero lo que era algo momentáneo se volvió en mi pasión y mi carrera. Comencé en el 2010 siendo la asistente del Vicepresidente de ventas de unas de las firmas más grandes de la ciudad y así fue como estuve expuesta a aprender toda la parte interna del negocio de bienes y raíces, y la realidad de lo que pasa antes de que veamos un edificio construido y finalizado. Hoy por hoy tengo más de 13 años de experiencia y soy la vicepresidente de ventas de PMG Residential.

PINA: Cuales son las tendencias actuales en Bienes Raices que consideren importantes?

DQ: Las tendencias actuales que vemos no solo en Miami sino en el mundo entero en Bienes Raices fundamentalmente en ultralujo es la importancia de una Marca (Brand) reconocida como parte del Proyecto Residencial. Tenemos actualmente en Miami una inmigracion interna del Noreste y Oeste de individuos con alto patrimonio neto (High Net Worth Individuals/HNWI) eso genera una sinergia que ha ido aumentando la demanda de las Marcas y la exigenica de calidad en los nuevos proyectos. A estodebemos agregarle la creciente demanda de Latinoamerica, Europa y Emiratos Árabes.

AC: Estamos viendo que los edificios con marcas son cada vez más populares en Miami y se hacen aún más atractivos. Históricamente ha sido demostrado que este tipo de edificios ofrecen mayor plusvalía.
Naturalmente, los edificios que vienen de la

mano de una marca ofrecen un estilo de vida muy completo debido a la inmensa variedad de servicios y amenidades, que son sin duda algunas de las exigencias que los compradores constantemente demandan.

PINA: Cual es su Proyecto favorito y por que?
DQ: Mi Proyecto favorito sin duda es Waldorf Astoria Residences Miami, ya que es un Proyecto que marca un antes y un despues en la historia de Miami en el nuevo ciclo de Desarrollo de la ciudad. Siempre sera la primera torre de 100 pisos para el estado de la florida. Su arquitectura y diseño, su prestigiosa marca, ubicacion privilegiada, amenidades de clase mundial y estilo de vida exclusivo.

AC: Waldorf Astoria Miami. Es el primer rasca cielos con 100 pisos que viene a nuestra ciudad y redefine completamente el skyline. Waldorf Astoria marca la historia de Miami y la posiciona como una ciudad global. Waldorf Astoria está ubicado en el corazón de Downtown y ofrece vistas sin obstrucción a la bahía. ¡Una de las características más increíbles es que el primer piso residencial comienza en un piso 40! Sin duda alguna es el proyecto más completo de Miami ya que ofrece una super marca de lujo como lo es Waldorf Astoria que tiene más de 90 años de trayectoria. Adicionalmente a un estilo de vida incomparable, servicios, amenidades y plantas espaciosas con acabados personalizados. Es para mí un honor formar parte de este proyecto y así formar parte de un pedacito de la historia de nuestra ciudad.

PINA: Que esperan del movimiento económico de miami este 2024.
DQ: Los compradores domésticos e internacionales seguiran consolidando sus posiciones inmobiliarias en Miami. Principalmente en productos ultralujo. Corporaciones del Noreste mudando sus oficinas principales a miami, un movimiento que lleva en crecimiento postpandemia, Vemos que año a año la tendencia sigue creciendo y el 2024 no sera la excepción. Miami sigue en crecimiento, por razones como, reubicacion de corporaciones, incremento de poblacion diaria, gastronomia internacional, arte y cultura, deportes (ejemplo Formula Uno y Copa Mundial) instituciones financieras, banca privada y turismo; todo esto contribuye al crecimiento economico de nuestra ciudad.

AC: Para este 2024 Miami seguirá recibiendo la migración de estados como California, Nueva York e Illinois. También notaremos como cada día serán más y más las empresas que hacen de Miami su sede principal. Por otra parte, seguiremos viendo la creciente demanda desde Latinoamérica y Europa y comenzaremos también a ver países como India y Dubai más activos en Miami sobre todo por el crecimiento internacional que Miami va adquiriendo año tras año.

PINA: Como se adaptan a los cambios en el mercado?
DQ: El mercado de miami ha tenido diferentes ciclos, los compradores internacionales siempre han sido una constante, lo cual debido a mi trayectoria en ventas internacionales me ha permitido reconocer las tendencias o variables que afectan el mercado y asi anticiparme para diversificar el enfoque hacia los mercados emergentes repentinos de Miami.

AC: Siempre intentamos anticipar la demanda y analizar las tendencias de mercado. Esto nos da la ventaja competitiva de poder suplir las diferentes necesidades y llenar las expectativas de compraventa. Nos mantenemos constantemente activos en ver las respuestas de oferta y demanda y actuamos rápido a los cambios para mantenernos en la vanguardia. ●

Entrevista realizada por:
Pina "La Dama Del Real Estate"
Cel. (Arg) +549114413 4289
Cel. (USA) +13059659853
pina.armentano
Pina Armentano
Pina Armentano

EL MERCADO DE OFICINAS PREMIUM REGISTRÓ UN LEVE DESCENSO EN LA TASA DE VACANCIA, POSICIONÁNDOSE EN UN 17,3%

Según un nuevo informe de Colliers Argentina, los valores de los alquileres y el asking rent del mercado se mantienen estables. Por su parte, el stock actual de oficinas crecerá un 16% entre 2023 y 2024.

La empresa inmobiliaria corporativa presentó el **último informe de oficinas** correspondiente al **tercer trimestre de 2023**. Al cierre del último trimestre se registró el ingreso de un nuevo inmueble al inventario de oficinas premium, mientras que los valores de alquiler solicitados se mantuvieron estables.

Según Colliers, el mercado de oficinas premium registró una leve descenso en la tasa de vacancia, posicionándose en un 17,3%. Se contabilizaron 327.594 m² ofertados en alquiler. **Se estima la incorporación de más de 300.000 m² de nuevas oficinas entre lo que resta del 2023 y el 2024, lo que implicaría un crecimiento del 16% sobre el stock actual.**

"Si se discrimina la disponibilidad según categoría de inmueble, se puede verificar que la mayor vacancia se presenta en los edificios A+, alcanzando el 19,3% (238.611 m²). Por su parte, los inmuebles clase A expusieron una vacancia del 13,6% (88.983 m²)" sostuvo Juan Manuel Farola, gerente comercial de Colliers Argentina.

Al cierre de este período, la absorción neta del mercado exhibió un saldo positivo de 1.736 m². Con respecto a la categoría de inmuebles, los clase A+ arrojaron una absorción neta negativa de - 912 m², mientras que los A presentaron un saldo positivo de 2.648 m².

Según el último reporte,"El Asking Rent promedio del mercado se mantuvo estable, situándose en los 22,6 USD/m². Los inmuebles de categoría A+ presentan un precio promedio de 24,1 USD/m² y los de clase A de 18,7 USD/m²" comentan desde Colliers.

Para los diferentes corredores varían los precios. **Macrocentro sur es el submercado con precios más competitivos, mientras que Catalinas y Norte CABA reflejan los valores solicitados más elevados.**

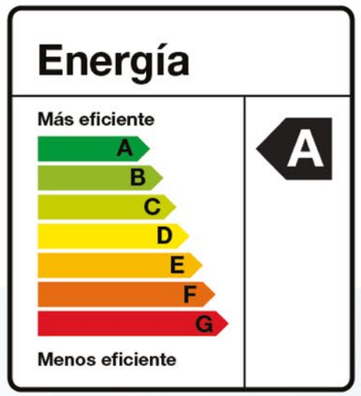
Acerca de Colliers

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

wellpac®
Aberturas de PVC

REHAU

Primeros en Certificación de Eficiencia Energética.



+ 54 11 3554 6775 www.wellpac.com.ar PROKOP S.A. - Avenida del Libertador 6471 - CABA

Fabiana Ibarra
fabianaibarra@accionsustentable.org
(+54 9 11) 3628 -8399

Claudia Schiada
claudiaschiada@accionsustentable.org
(+54 9 11) 6947 -4010

Danilo Antoniazzi
daniloantoniazzi@accionsustentable.org
(+54 9 11) 4470 -2986

mercado pago

Mercado Pago
CVU: 0000003100022481798865
ALIAS: ESCUELA.OBERA

Bienes Raíces

MAGAZINE

DAIANA QUICENO Y ALEJANDRA CASTILLO

REAL ESTATE POWERFUL WOMEN

NEGOCIOS | REAL ESTATE | PROPIEDADES